



**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Sara Olinda Vieira Peixoto

# **O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE**

**Maio de 2021**



**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Sara Olinda Vieira Peixoto

# **O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE**

Projeto de Mestrado

Mestrado de Gestão em Unidades de Saúde

Trabalho realizado sob a orientação da

**Professora Doutora Ana Carvalho**



## DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

### *Licença concedida aos utilizadores deste trabalho*



Atribuição  
CC BY

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

## AGRADECIMENTOS

*“Cada um que passa na nossa vida passa sozinho, mas não vai só, nem nos deixa sós.  
Leva um pouco de nós mesmos, deixa um pouco de si mesmo.”*

Saint-Exupéry

Antes demais gostaria de expressar os meus sinceros agradecimentos a todos os intervenientes, que contribuíram para a realização deste Projeto de Mestrado, lembrando que os seus papéis foram fundamentais para a sua elaboração.

Em primeiro lugar, à minha orientadora, Professora Doutora Ana Carvalho que sempre se mostrou disponível para me orientar, desempenhou o verdadeiro papel de orientadora, com críticas construtivas e procurando sempre ajudar-me em todas as dificuldades. Obrigado!

À plataforma Geofundos, na pessoa do Drº João e Drª Patrícia, que tão prontamente embarcaram comigo nesta aventura e me proporcionaram conhecer esta plataforma espetacular. Obrigado!

A todas as entidades entrevistadas, na pessoa do Drº Abílio Leite (Ânimas), Drª Alcina Cerdeira (CACFF), Drª Joana Martins (ANPAR) e Drª Isabel Ferreira por terem partilhado comigo as suas experiências com a plataforma de uma forma tão transparente e pronta. Obrigado!

Por último e não menos importante, à minha família e amigos por me motivarem sempre ao longo deste processo e me desejarem sempre o melhor em todas as aventuras.

## **DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE**

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

## **RESUMO**

Tendo em conta que a Economia Social é constituída por instituições de carácter social, que produzem bens e serviços com o intuito de melhorar a qualidade de vida dos mais necessitados, as suas formas de financiamento e sustentabilidade tornam-se um problema relevante.

Neste projeto, pretendemos explorar a experiência que subscritores, em saúde, de uma plataforma agregadora de financiamento tiveram com a mesma e relacionam os achados com os objetivos da própria plataforma. Esta experiência será avaliada tanto pela perspetiva do conhecimento das opções de financiamento dadas, como pelo conhecimento obtido em relação ao antes e depois da subscrição na plataforma.

Assim, o presente projeto discute de uma forma exploratória, as fontes tradicionais de financiamento usadas pelas instituições da economia social e a forma como as plataformas digitais estão na vanguarda da captação de novas fontes e formas de financiamento.

**Palavras-chave** – Economia Social; Organizações de Saúde; Novas formas de financiamento, Plataformas digitais.

## **ABSTRACT**

Considering the Social Economy encompasses institutions with a social mission, which produce goods and services in order to improve the quality of life of those with the greatest need, their forms of financing and sustainability become a relevant problem.

In this project, we intend to explore the experience that subscribers, in health, of an aggregating financing platform had with it and relate the findings with the objectives of the platform itself. This experience will be evaluated from the perspective of knowledge about the financing options given, as well as by the knowledge to enter in relation to before and after subscribing to the platform.

Thus, the present project discusses in an exploratory way, the traditional sources of financing used by social economy institutions and the way in which digital platforms are at the forefront of attracting new sources and forms of financing.

**Keywords** – Social Economy; Healthcare Organizations; New forms of financing, Digital platforms.



# ÍNDICE

<b>AGRADECIMENTOS.....</b>	<b>V</b>
<b>RESUMO .....</b>	<b>VII</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>VIII</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>IX</b>
<b>1.INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>2.APRESENTAÇÃO DA PLATAFORMA X.....</b>	<b>13</b>
2.1.Apresentação do Problema e Definição do Objetivo.....	16
<b>3.ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
3.1.A Economia Social em Portugal.....	17
3.2.O Financiamento no Terceiro Setor.....	20
3.2.1. Tipologias de financiamento.....	21
3.2.2. Dificuldades e Soluções no acesso ao financiamento.....	26
3.2.3 O setor da saúde na economia social.....	30
3.3.Plataformas digitais como mediadoras na obtenção de financiamento.....	33
<b>4.METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO.....</b>	<b>40</b>
4.1.Amostra.....	41
4.2.Método de recolha de dados.....	42
4.3.Análise de dados.....	43
<b>5.ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS.....</b>	<b>45</b>
5.1.Apresentação e Caracterização dos entrevistados.....	45
5.2.Categorização dos Dados.....	46
5.3. Análise dos dados.....	47
5.3.1. Com a utilização da plataforma.....	47
5.3.2. Pós utilização da plataforma.....	49
5.3.3. Avaliação da experiência da plataforma.....	51
5.3.4. Vertente do financiamento.....	52
5.3.5. Vertente do conhecimento.....	54
<b>6.CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>55</b>
<b>7.BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>58</b>
<b>APÊNDICES.....</b>	<b>62</b>
<b>Apêndice I – Termos de Consentimento Informado e Esclarecido para entrevista semi-estruturada .....</b>	<b>63</b>
<b>Apêndice II – Guião da Entrevista.....</b>	<b>67</b>
<b>Apêndice III – Entrevistas .....</b>	<b>68</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Síntese da Categorização setorial (com base em Quintão, 2004).....	17
Figura 2 Conta Satélite da Economia Social 2016 (Fonte CSES, 2019). ....	18
Figura 3 Percentagem de entidades da ES com e sem website ou página eletrónica, por tipo de entidade. Fonte: INE, Inquérito ao setor da economia social.....	20
Figura 4 Recursos da economia social, por grupos de entidades e estrutura (Fonte: CASES & INE, 2019) .....	24
Figura 5 A Evolução dos apoios europeus disponibilizados pela EU, ao longo do tempo. Elaboração própria .....	26
Figura 6 Importância relativa (%) das IPSS na Economia Social em 2013 e 2016 (Fonte: CASES, Relatório: A realidade estatística das cooperativas de solidariedade social em Portugal 2017-2018, 2020) .....	27
Figura 7 Distribuição dos principais indicadores de acordo com a classificação internacional de organizações sem fins lucrativos e do terceiro setor. (Fonte (Social & INE, Conta Satélite da Economia Social, 2019) .....	31
Figura 8 Distribuição (%) do total de voluntários formais (FONTE: (CASES & INE, Inquérito ao Trabalho Voluntário, 2019) .....	33
Figura 9 Incentivos e desincentivos à doação online. Fonte: (Pollach, Treiblmaier, & Floh, 2005) .....	38

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 Tabela explicativa das vantagens e desvantagens dos tipos de financiamento, convencionais, praticados pelas OES. (Fonte: adaptado de Eikenberry, 2009). ....	22
Tabela 2 Tabela resumo das tipologias de financiamento adotadas por organizações com e sem fins lucrativos. Elaboração própria.....	23
Tabela 3 Tabela resumo das dificuldades e solução para o melhoramento ao acesso do financiamento no TS. Fonte: Elaboração própria baseada na (Universidade Católica Portuguesa, 2014) .....	30
Tabela 4 Achados empíricos da investigação de Pollach, Treiblmaier & Flah. (Fonte: Pollach, Treiblmaier, & Floh, 2005) .....	37

## ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 Apresentação da entidades e data de realização da entrevista .....	44
Quadro 2 Caracterização detalhada das entidades entrevistadas. Elaboração própria. ....	46
Quadro 3 Tabela resumo das categorias e subcategorias utilizadas na análise das entrevistas. Elaboração própria. ....	47

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

ES – Economia Social

IPSS – Instituições Particulares de solidariedade social

INE – Instituto Nacional de Estatística

OES – Organizações da Economia Social

OSFL – Organizações sem fins lucrativos

SNS – Serviço Nacional de Saúde

TS – Terceiro setor

VAB – Valor acrescentado bruto

## 1. INTRODUÇÃO

A economia social integra um vasto conjunto de entidades, com personalidade jurídica diversa, democraticamente organizadas, criadas para satisfazer as necessidades dos seus membros, que produzem bens ou serviços sem finalidade lucrativa (Quintão, 2004).

O setor da economia social está constitucionalmente registado, caracterizando-se por uma diversidade de entidades, sendo exemplos, associações, cooperativas, fundações, misericórdias e mutualidades (Fernandes, 2016).

O terceiro setor tem contribuído para a coesão social, combatendo o desemprego, a exclusão social e promovendo a envolvimento da sociedade nas suas atividades.

É unânime que as organizações que integram a Economia Social deverão convergir num conjunto de aspetos, dos quais se destacam (Fernandes, 2016):

- Entidades autónomas e independentes;
- O primado das pessoas e dos objetivos sociais;
- Adesão e participação livre e voluntária;
- Conciliação entre o interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários e o interesse social;

A plataforma GEOfundos é uma plataforma digital que reúne todas as oportunidades de financiamento, nacionais e internacionais disponíveis para as organizações da economia social em Portugal.

Assim, para a conclusão do mestrado em Gestão de Unidades de Saúde, na Universidade do Minho, proponho-me a levar a cabo um projeto, juntamente com a plataforma GEOfundos. Este estudo incluirá apenas, subscritores em saúde<sup>1</sup>, sejam eles (Instituições particulares de solidariedade social (IPSS), organizações sem fins lucrativos (OSFL), entre outros, permitir-nos-á perceber qual o papel que a GEOfundos exerce sobre as entidades em termos de acesso ao financiamento disponível, a experiência dos subscritores com a plataforma, quer na vertente do financiamento, quer no conhecimento que adquiriram com ela. Procurar-se-á identificar o que poderá ser melhorado para que os seus serviços consigam abranger o maior número de organizações.

---

<sup>1</sup> A classificação em Saúde compreende serviços de saúde em regime de ambulatório geral e especializado, resposta de emergência médica, laboratórios médicos e de diagnóstico, hospitais e estabelecimentos de cuidados continuados integrados, com alojamento, lares de idosos, entre outras.

Adotarei uma metodologia de campo assente sobretudo em entrevistas exploratórias, que me permitirão um contacto mais direto com os líderes destas organizações e que poderão assim sentirem que, também, fazem parte deste projeto.

## **2. APRESENTAÇÃO DA PLATAFORMA GEOfundos**

Esta plataforma surge para responder ao problema do financiamento da economia social portuguesa: existência de necessidades elevadas de financiamento das organizações sociais, sendo que, apesar de existir potencial de financiamento, as organizações sociais não conseguem alcançá-lo. Ou seja, do lado das organizações sociais, os principais desafios consistiam na escassez e reduzida diversidade de mecanismos de financiamento, desconhecimento generalizado sobre os financiamentos disponíveis (a nível nacional e internacional); pouca qualidade e adequabilidade das candidaturas a financiamentos; do lado dos financiadores, verificava-se dificuldade em chegar às organizações por falta de divulgação de informação.

Assim, surge como a solução que agrega informação sobre todos os financiamentos disponíveis, a nível nacional e internacional, para as organizações sociais portuguesas, segmentada por tipologia de organização destinatária, com informação customizada, e que inclui um centro de recursos, um centro de aprendizagem e um centro de especialistas, com vista à capacitação e prestação de serviços às organizações da economia social.

A GEOfundos destina-se a todos os atores da Economia Social que pretendam candidatar-se a fundos nacionais e internacionais:

- ✓ Empreendedores Sociais;
- ✓ Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS);
- ✓ Organizações Não Governamentais (ONGD, ONGA, ONPD);
- ✓ Associações;
- ✓ Coletividades;
- ✓ Fundações;
- ✓ Cooperativas;
- ✓ Associações Mutualistas;
- ✓ Misericórdias

Esta plataforma apresenta vários serviços ao dispor dos seus subscritores:

1. Base de dados – onde reúne todas as oportunidades de financiamento (e recursos financeiros), nacionais e internacionais, devidamente segmentada, para as entidades e iniciativas da economia social;
2. Centro de Especialista: o local agregador de prestadores de serviços de capacitação, consultoria e formação dos utilizadores da plataforma que prestam apoio na realização de candidaturas;
3. Espaço de Aprendizagem: pretende dotar as entidades e os empreendedores da economia social com informação de valor acrescentado, para que se possam reforçar as suas competências com conhecimento que lhes permita melhorar a sua aptidão para obter financiamento de forma bem-sucedida e eficaz.
4. Serviço de apoio à navegação: pretende esclarecer sobre todas as questões relacionadas com a navegação na plataforma.
5. Customização: Através dos dados obtidos pelo preenchimento dos perfis dos subscritores, é enviado diariamente um email para os subscritores com as oportunidades que mais se adequam à sua área de atuação e para as quais possam candidatar.

A plataforma GEOfundos apresenta 2 objetivos<sup>2</sup>:

1. Dar a conhecer a diversidade de fontes de financiamento nacional e internacional;
2. Capacitar as equipas de gestão das organizações para melhorar o processo de candidaturas.

Na plataforma X existem duas possibilidades de acesso:

- ° Subscrição: registo na plataforma, tendo acesso aos serviços prestados mediante o pagamento da subscrição.

---

<sup>2</sup> Esta informação foi obtida a partir de documentação disponibilizada pela plataforma em estudo, juntamente com uma entrevista realizada a 12/2/2021, obedecendo ao acordo de confidencialidade assinado previamente.

- ° Utilizador livre: acesso à plataforma sem que haja subscrição, com possibilidade de visualizar o Centro de Especialistas, as últimas 3 oportunidades de financiamento e alguns conteúdos do Espaço de Aprendizagem

Neste estudo foram apenas tidos em conta subscritores, em saúde, conforme registado no perfil da entidade. Ressalvamos também que a informação preenchida pelas entidades pode não corresponder à sua área de atuação, mas sim ao interesse em receber informação sobre oportunidades de financiamento na área da saúde.

O rastreamento das necessidades dos subscritores é tido em conta na medida em que, ao realizar a subscrição e preencher o perfil cada subscritor indica as suas áreas de atuação, contextos geográficos de atuação, grupos-alvo, estatutos, etc.... Através do algoritmo que foi desenvolvido, a plataforma cruza a informação das 14 variáveis de caracterização das entidades subscritoras e despoleta o envio de um email Alerta diário a cada entidade que possa candidatar-se à(s) oportunidade(s) que tenha(m) sido registada(s) no dia anterior. A informação na área de pesquisa do site, de cada subscritor, já aparece com os filtros associados ao perfil de cada subscritor, sendo possível alargar a pesquisa acrescentando outros filtros na pesquisa de oportunidades, e de atualizar quantas vezes quanto as necessárias os perfis dos subscritores.

De uma forma geral, de acordo com a equipa de gestão da plataforma, os subscritores da área da saúde e não só, reportam dificuldades na elaboração de candidaturas e, por consequência, necessitam de apoio neste processo.

A equipa de gestão da plataforma apontou alguns pontos de melhoria, nomeadamente, acompanhamento mais aprofundado dos subscritores; Orientação mais próxima após realização de subscrição; Acompanhamento mais regular de subscritores de modo a recolher feedback e apoiar na utilização mais eficaz da plataforma e apostar na capacitação das entidades da economia social e de subscritores. Através da realização dos webinars, da sua avaliação e feedback tem sido realizado um acompanhamento mais próximo dos subscritores.

As perspetivas futuras da plataforma concentram-se no desenvolvimento de parcerias com entidades de cúpula, municípios e financiadores; Sessões de apresentação da plataforma, formações, webinars e promover um contacto mais próximo com os registos iniciais.



## 2.1. Apresentação do Problema e Definição do Objetivo

Tendo por base toda esta dinâmica da plataforma e sabendo que, o terceiro setor ainda tem muito por onde evoluir e acima de tudo tornar-se num setor mais profissionalizado, esta plataforma veio revelar-se um apoio constante aos seus subscritores. A plataforma GEOfundos trouxe ao ramo da Economia Social uma plataforma de congregação de apoios, que outrora não eram conhecidos, que permitirão aos subscritores melhorar a qualidade dos seus serviços, tornarem-se financeiramente sustentáveis e acima de tudo, acrescentarem valor na comunidade.

No entanto, e apesar do aumento de subscritores ao longo do tempo, há sempre margem para progredir e proporcionar o melhor atendimento ao cliente/subscritor. Este estudo permite à plataforma perceber, a influência que exerce nos seus subscritores, em saúde.

Posto isto, o objetivo do estudo é:

1. Avaliar a experiência dos subscritores de saúde na utilização da plataforma GEOfundos.

### 3. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

#### 3.1. A Economia Social em Portugal

A partir das últimas décadas do século XX, uma especial atenção tem sido dada a um conjunto de organizações de carácter associativo, cooperativo ou mutualista, habitualmente inseridas no conceito de terceiro setor.

Segundo o relatório *The Social Economy in the European Union (2012)*, entende-se Economia Social como o “ conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de adesão, criadas para satisfazer as necessidades dos seus membros, produzindo bens e serviços, assegurando o financiamento e onde o processo de tomada de decisão e a distribuição de benefícios ou excedentes pelos membros não estão diretamente ligados ao capital ou quotizações de cada um, correspondendo a cada membro um voto”.

A ação do Terceiro Setor reflete-se em vários níveis, nomeadamente, ao nível económico, do ponto de vista do emprego, produção e distribuição de serviços, luta contra a pobreza e exclusão social e acima de tudo na estruturação sociopolítica das instituições do setor (Quintão, 2004).

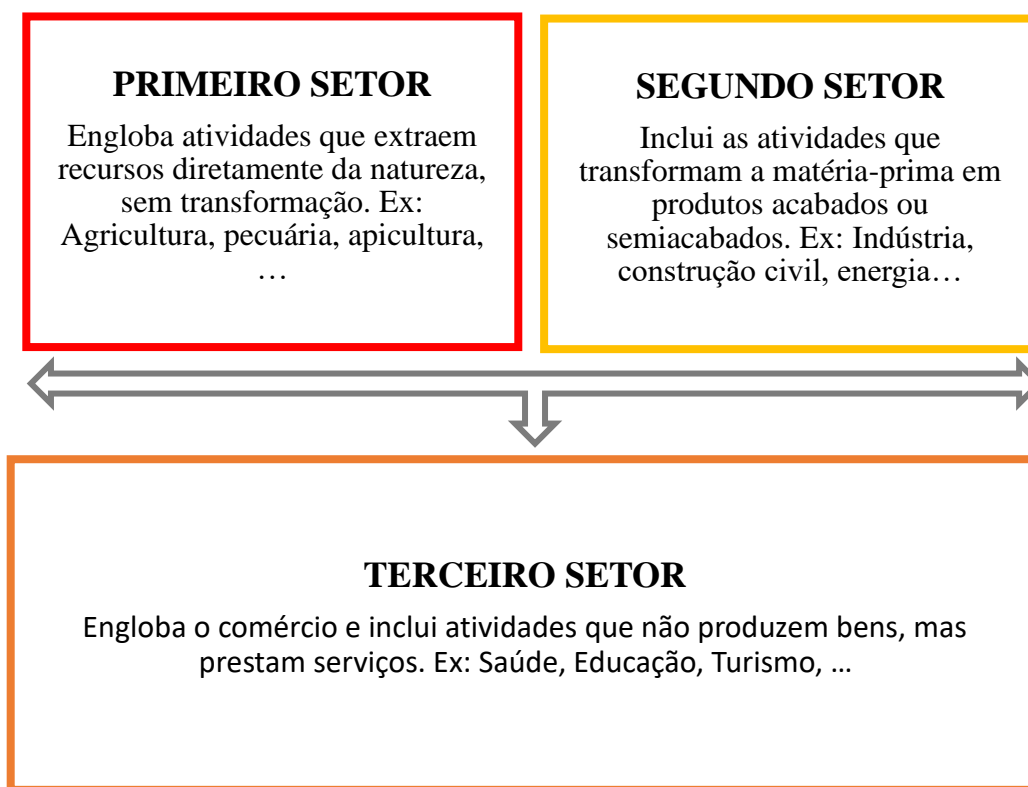


Figura 1 Síntese da Categorização setorial (com base em Quintão, 2004)

Atualmente, o terceiro setor afirma-se como um setor que já se encontra bem estabelecido e torna-se imprescindível para dar respostas aos novos desafios da sociedade e da economia global. De uma forma geral, o terceiro setor e as organizações que o compõem, como são exemplo as IPSS e as ONG, prestam auxílio inquestionável junto das populações mais vulneráveis.

O Instituto Nacional de Estatística (INE) e a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) divulgaram, em 2019, os resultados da 3ª edição da Conta Satélite da Economia Social (CSES), relativa a 2016. Deste relatório podemos retirar as seguintes informações (CASES & INE, 2019):

- Face ao último relatório do ano de 2013, o número de entidades da Economia Social (ES), aumentou 17,3%, perfazendo um total de 71885 instituições;
- O Valor Acrescentado Bruto<sup>3</sup> (VAB) aumentou 14,6% e o emprego remunerado 6,1%;
- A saúde e os serviços sociais foram as áreas de atividades mais relevantes em termos de VAB e emprego: a saúde foi responsável por 24,6% do VAB e 32,1% do emprego remunerado da ES.

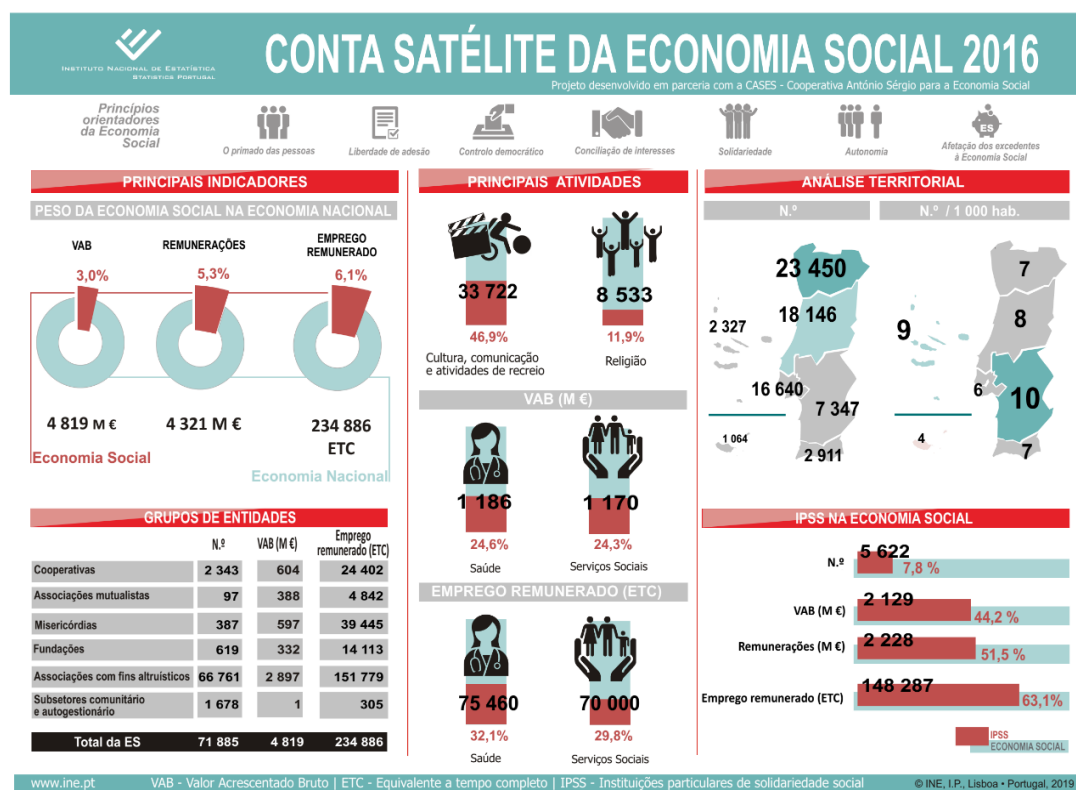


Figura 2 Conta Satélite da Economia Social 2016 (Fonte CSES, 2019).

<sup>3</sup> VAB – Valor da produção dessa entidade menos o valor das matérias-primas e produtos intermediários adquiridos a outras entidades

Segundo este relatório, em 2016 a ES representou 2,7% da produção nacional e 3% do VAB nacional, 6,1% do emprego remunerado, dados estes que demonstram uma evolução crescente comparativamente à CSES de 2013 (2,8% do VAB e 6% do emprego remunerado). Contrariamente, o peso do investimento da ES diminuiu de 4,3% em 2013 para 3,8% em 2016 (CASES & INE, 2019).

Para lá da importância económica, a Economia Social desempenha um papel social de elevada importância. Frequentemente, as organizações da ES são a única forma viável de resolver problemas sociais, como por exemplo, o apoio a idosos de localidades isoladas (Courtney, 2018).

A sustentabilidade das organizações da ES constitui um fator decisivo no que à manutenção de postos de trabalho e disponibilização de bons serviços diz respeito. Assim, o tema financiamento e investimento, estão a par, quer em organizações lucrativas ou OSFL, não só pela qualidade dos serviços, mas, também pelo desenvolvimento das condições de trabalho das pessoas que fazem parte do setor (Courtney, 2018).

O Instituto Nacional de Estatística (INE) lançou em junho de 2019, com a colaboração da CASES, o Inquérito ao Setor da Economia Social, que surgiu na sequência da realização, em 2017, do Inquérito de Práticas de Gestão (IPG) das sociedades não financeiras, e que tinha por objetivo apurar informação sobre a caracterização da ES e as suas práticas de gestão em 2018. Foi também incluída a análise das atividades desenvolvidas, composição interna, relações com o setor público e privado, indicadores de medição do impacto social destas entidades e modalidades de financiamento. Este questionário foi dirigido aos membros da direção de topo das organizações que quiseram participar neste estudo (6019 entidades) e subdividiu-se nestes três parâmetros de análise: A- Caracterização da entidade; B- Práticas de gestão da entidade e C- Informação sobre o membro da direção de topo. Para a resolução deste trabalho iremo-nos focar nos resultados relativamente às práticas de gestão das entidades, composição interna da organização e modalidades de financiamento. (CASES & INE, 2019/2020).

No que diz respeito ao pessoal de serviço nas entidades da ES, 81% tinham contratos de trabalho sem termo, mais de 70% tinham horário fixo e quase 1/3 das pessoas recebiam o ordenado mínimo nacional. Em relação à presença destas entidades na internet, 49.7% não tinham *website* ou página eletrónica em 2018, mas quase 2/3 utilizavam as redes sociais (CASES & INE, 2019/2020).

Importa ainda realçar que o trabalho voluntário constitui um recurso fundamental para as entidades da ES. Segundo o Inquérito ao Trabalho Voluntário (ITV), em 2018,

participaram em atividades de voluntariado cerca de 695 mil voluntários, dos quais 6,4% participou em voluntariado formal e 1,5% voluntariado informal. Estima-se que as horas trabalhadas em ações de voluntariado rondem os 2,9% do total de horas trabalhadas. O trabalho formal foi mais direcionado para os serviços sociais (36,2%).

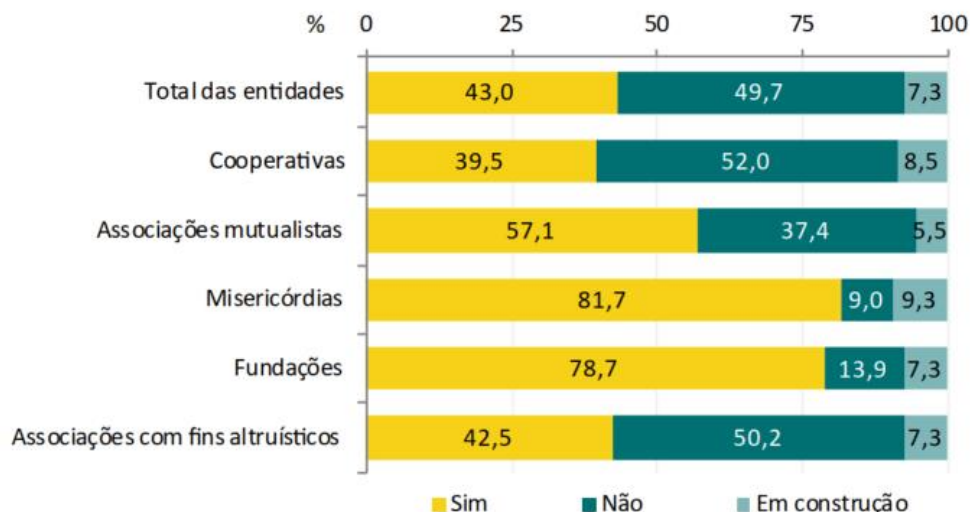


Figura 3 Percentagem de entidades da ES com e sem website ou página eletrónica, por tipo de entidade. Fonte: INE, Inquérito ao setor da economia social

### 3.2. O Financiamento no Terceiro Setor

As organizações sociais em Portugal passam, por desafios difíceis, sendo que estas têm como missão criar valor para a sociedade. Esses desafios tornam-se ainda mais evidentes porque à medida que aumenta a responsabilidade social, aumenta a exigência e o nível de desempenho das organizações (Amador, 2013).

O crescimento da procura específica por estas instituições leva a que ocorra um aumento da necessidade de recursos. No entanto, a crise económica e a falta de políticas de apoio a estas instituições levam a uma diminuição da capacidade de providenciar serviços e programas com valor (Bresser-Pereira, 2010).

O desenvolvimento das atividades das organizações da ES tem conhecido um acentuado impulso nas últimas décadas, o que coloca um peso maior ao seu financiamento.

Embora as organizações da economia social sejam consideradas independentes do Estado e das entidades lucrativas, por vezes não é o que acontece, pois sentem a necessidade de recorrer a estes dois setores para obterem recursos (Salamon & Anheier, 1997). Assim, verifica-se uma dependência, por parte destas organizações, de fundos externos, mas também internos para a concretização da sua atividade e subsistência da instituição (Mulgan, 2010).

A necessidade líquida de financiamento da ES aumentou de 412 milhões de euros, em 2013, para 598,4 milhões de euros em 2016 (CASES & INE, 2019). Este acréscimo poderá ter tido esta expressão devido, não só ao aumento do número de unidades, mas ao aumento da necessidade de liquidez de algumas entidades, como foi o caso das associações mutualistas.

Um estudo realizado pela Universidade Católica Portuguesa (UCP), em 2014, em parceria com a Fundação Calouste Gulbenkian, tinha como um dos objetivos, caracterizar a estrutura interna das ONG, ou seja, estudar o modo de governo e práticas de gestão, recursos humanos, equipamentos, financiamento, trabalho em rede e relações com entidades públicas. Abrangeu 153 ONG de todas as atividades, por todo país. Este estudo concluiu que a dificuldade de financiamento é a principal preocupação encontrada pelas organizações em estudo, sendo um dos maiores desafios à sua sustentabilidade e a aposta na diversificação de fontes de financiamento é identificada como fundamental à sua sobrevivência (Universidade Católica Portuguesa, 2014).

Será importante referir a interpretação de Salamon (1997) que enumera um conjunto de quatro desafios com os quais se confrontam estas organizações. Estes desafios prendem-se essencialmente, com o desafio da sustentabilidade, a medição dos impactos da sua atividade, a consequente prestação de contas e a continuidade da sua missão. À medida que estas entidades crescem, aumenta a exigência quanto ao seu desempenho. Assim, o desafio da eficiência assenta na profissionalização dos seus recursos, sejam eles voluntários ou não. E o desafio da cooperação entre organizações pode ser visto como fundamental para potenciar a sustentabilidade e solidez das instituições (Salamon & Franco, 2005).

É pretendido o autofinanciamento das organizações na medida em que estas continuem a eleger um modelo tido com combinatório entre subvenções estatais e outras receitas provenientes de quotas e donativos (Amador, 2013).

### 3.2.1. Tipologias de financiamento

A forma como as organizações do terceiro setor são financiadas apresenta diferenças evidentes face a empresas com fins lucrativos. De uma forma geral, as empresas com fins lucrativos podem financiar-se de três formas: através da venda de bens e serviços, dívida ou do capital próprio. Já as OES, de uma forma geral, dispõem de 3 mecanismos de financiamento (Andrade & Franco, 2007):

- i)- Financiamento público (proveniente do Estado e de fundos comunitários);

- ii)- Fundos próprios (quotas dos associados, prestação de serviços e vendas);
- iii)- Financiamento privado (trabalho voluntário, infraestruturas e doações singulares ou de empresas).

Na tabela 1 serão elencadas algumas vantagens e desvantagens dos 3 mecanismos de financiamento das OES.

	<b>Vantagens</b>	<b>Desvantagens</b>
<b>Financiamento Público</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Baixa Volatilidade de rendimentos;</li> <li>➤ Transações mais seguras;</li> <li>➤ Maior competência na prestação de contas;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Potencia o desvirtuamento da missão organizacional, em termos de virtudes cívicas, iniciativa comunitária, motivação e identidade;</li> <li>➤ Acomodação financeira e a não procura de diferentes formas de financiamento;</li> </ul>
<b>Financiamento Privado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maior afetação de recursos;</li> <li>➤ Incentivos fiscais;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Marketing – custo de investimento;</li> <li>➤ Desvirtuamento da missão;</li> </ul>
<b>Fundos próprios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fonte de rendimento mais rápida;</li> <li>➤ Conceito de empresa social;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Medo de perda de legitimidade junto do público;</li> <li>➤ Desvirtuamento da missão;</li> </ul>

*Tabela 1 Tabela explicativa das vantagens e desvantagens dos tipos de financiamento, convencionais, praticados pelas OES. (Fonte: adaptado de Eikenberry, 2009).*

Para Andrade & Franco (2007) seria importante incentivar as hipóteses de diversificação de fontes de financiamento, que serão avançadas mais à frente, mas primeiro será conveniente descrever as vantagens e desvantagens das modalidades de financiamento supramencionadas.

É de notar, que os recursos financeiros são cruciais não só para as organizações que visam o lucro, mas também para entidades sem fins lucrativos. Isto porque, apesar do seu objetivo central não ser o lucro, elas necessitam dos recursos financeiros para funcionarem, crescerem, serem sustentáveis e acima de tudo criarem valor social.

De notar que, entre as duas tipologias de instituições, existem grandes diferenças, não só ao nível da estrutura de financiamento, ou seja, a forma como as empresas estabelecem a percentagem de capital próprio e do endividamento na sua estrutura, bem como ao nível das tipologias de financiamento selecionadas (Klapper, 2006).

De seguida, apresentarei uma tabela resumo – Tabela 2, com as diferentes tipologias de financiamento adotadas por cada tipo de entidade.

<b>Organizações Com Fins lucrativos</b>	<b>Organizações Sem Fins lucrativos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capitais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamento privado: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Doações</li> <li>◦ Financiamento com origem em instituições financeiras;</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamento por dívida: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Financiamento com origem em instituições financeiras;</li> <li>◦ Financiamento com origem em mercados financeiros;</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamento público: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Fundos Comunitários;</li> <li>◦ Apoio estatal;</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamento por capital próprio;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundos por prestação de serviços/Vendas de produtos;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestação de Serviços/Vendas de produtos;</li> </ul>	

*Tabela 2 Tabela resumo das tipologias de financiamento adotadas por organizações com e sem fins lucrativos. Elaboração própria*

Tendo em conta a variedade de fontes de financiamento, as organizações sociais deverão de ser capazes de optar por aquelas que melhor se adaptam às suas necessidades. As formas predominantes ainda são as tradicionais anteriormente referidas, mas nos últimos anos apareceram novas formas de financiamento, que incluem a concessão de empréstimos, entrada nos mercados de capitais, por forma a facilitar o acesso a estas ferramentas do mesmo modo que acontece com as empresas lucrativas (Kingston & Bolton, 2004).



Andrade e Franco (2007) afirmam que, relativamente à ES, o financiamento das estruturas integrantes é diferente, dependendo do tipo de estrutura (IPSS, Cooperativa, Mutualista,) e do âmbito de organização (Educação, Saúde, Ambiente...). Esta afirmação é corroborada pela CSES 2019 (Figura 4), onde nos indica que, por exemplo, as misericórdias, que comparativamente com as cooperativas, apesar de menos em número, recebem mais, em termos de subsídios que as cooperativas, 9,3% e 6,4%, respetivamente.



Figura 4 Recursos da economia social, por grupos de entidades e estrutura (Fonte: CASES & INE, 2019)

O facto das entidades da economia social necessitarem de fundos externos, públicos ou privados, pode gerar uma forte limitação às suas atividades sociais. Com o intuito de superarem essas limitações, as organizações têm de se organizar de forma a atrair um maior número de financiadores e diversificarem as suas fontes de financiamento de maneira a serem mais autónomas no decorrer da sua missão.

Assim, as organizações têm que criar modelos estratégicos que controlem constrangimentos de forma a evitar a perda de autonomia. A dependência excessiva pode ser especialmente relevante quando os financiamentos se encontram muito focados numa só fonte, o que pode condicionar o desenvolvimento dos projetos, e permitir que haja um desvirtuamento da missão da organização (Clohesy, 2003).

Segundo o inquérito ao setor da economia social (2018), as transferências ou subsídios representaram 28% do total dos meios de financiamento das entidades da ES, seguidas das prestações de serviços (22%) e pelos empréstimos (19,2%). Já 5,5% das entidades obtiveram financiamento de fundos comunitários ou semelhantes (CASES & INE, Inquérito ao Setor da economia social 2018, 2019/2020).

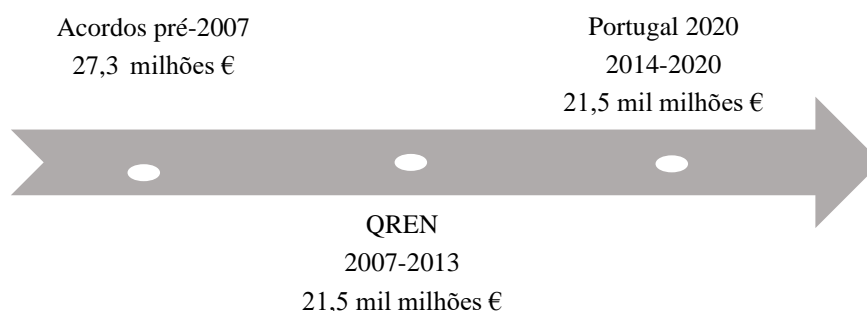
Para as ONG inquiridas no estudo supracitado da Universidade Católica Portuguesa, o financiamento público é a principal fonte de financiamento contemplando 56%, seguido de receitas próprias (vendas de bens e serviços, comparticipações dos utentes, quotas dos associados, entre outros), com 37%, sendo o financiamento privado (doações) reduzido a 7% (Universidade Católica Portuguesa, 2014). Será importante referir que, o apoio estatal torna as entidades dependentes dessa verba, o que, por exemplo, se poderá traduzir numa maior vulnerabilidade em tempos de crise económica. Daí as receitas próprias, serem a opção mais sustentável para a perpetuação da missão da organização. Para Dees (1998), a obtenção de receitas permite uma orientação para o mercado, o que diminui a dependência do apoio estatal e o aumento da sustentabilidade financeira da organização.

No financiamento privado, o estudo da UCP diferencia financiamento particular (donativos) de financiamento proveniente de empresas privadas, que representou 72% e 15%, respetivamente, em 2013 (Universidade Católica Portuguesa, 2014).

Alguns autores, como Dees (1998), e Franco (2007), sugerem que embora seja uma porção diminuta, relativamente ao financiamento global, esta tipologia de financiamento deverá ser desenvolvida e poderá afirmar-se como uma aposta importante na estrutura financeira das organizações. Para tal, a organização poderá criar mecanismos para aumentar a informação disponível acerca dos seus projetos, demonstração de capacidade de gestão das doações e alocação do financiamento aos seus recursos.

Os fundos comunitários têm como finalidade financiar quer o investimento público quer o financiamento privado. Desde 1986, a União Europeia (UE) tem vindo a disponibilizar verbas a Portugal através de programas comunitários. Estes fundos

permitem estimular o crescimento e criação de emprego, combate à pobreza e à exclusão social.



*Figura 5 A Evolução dos apoios europeus disponibilizados pela EU, ao longo do tempo. Elaboração própria*

Vaz (2017) realça as dificuldades que as organizações da ES apresentam com o processo de candidatura a estes fundos europeus, que exige muita burocracia e elevado grau de complexidade, desmotivando, assim, as organizações a concluir a candidatura e aumentar a probabilidade de insucesso no acesso aos fundos.

Já o financiamento através de doações proporciona, quando suficiente, o desenvolvimento das atividades e o sucesso da missão organizacional. Contudo, a principal limitação deste tipo de financiamento é a ausência, de um modo geral, de previsibilidade e regularidade das receitas, o que não permite às organizações um planeamento a longo prazo e uma incerteza nos projetos a desenvolver (Clohesy, 2003).

Num projeto comparativo do terceiro setor da Johns Hopkins University em Portugal, são nos mostradas as percentagens de financiamento por âmbito da organização. Estes resultados evidenciam o que foi previamente dito: o âmbito da organização é um dos fatores que condiciona a tipologia do financiamento; verificamos que organizações mais ligadas à vertente do social e cultura, os rendimentos advém, maioritariamente, a partir de receitas próprias, contrariamente a entidades ligadas à saúde (como IPSS, Misericórdias...), em que a sua maior fonte de financiamento surge de apoio estatais.

### 3.2.2. Dificuldades e Soluções no acesso ao financiamento

O mercado de financiamento da economia social em Portugal está numa fase de evolução e reestruturação (Cruz & Miguel, 2014).

O financiamento praticado na ES é muito centrado em doações, contratualizações com o Estado e receitas próprias, por isso o setor está cada vez mais disponível a novas fontes de financiamento, que comecem a alargar o espetro e a diversidade do mesmo. É

imprescindível um melhoramento no acesso a fontes de financiamento, para que as entidades possam realizar com maior potencial a sua atividade. Só desta forma será possível resolver os problemas mais vigentes no setor (Cruz & Miguel, 2014).

De acordo com os dados disponíveis na CASES&INE (2019), a necessidade líquida de financiamento aumentou para valores cima dos 500 milhões de euros, em 2016. Não sendo esta necessidade suprimida pelo financiamento, novas fontes e formas de financiamento têm de ser encontradas. No entanto, antes de obter o financiamento, é necessário que se tenham em atenção as dificuldades sentidas pelas organizações, por forma a combatê-las e a melhorar a capacidade de gestão dos recursos alocados a cada entidade.

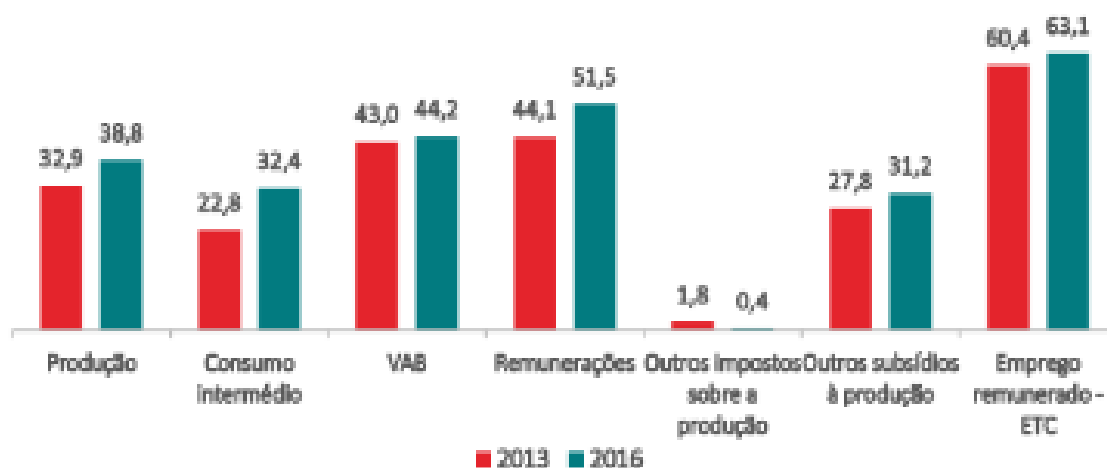


Figura 6: Importância relativa (%) das IPSS na Economia Social em 2013 e 2016 (Fonte: CASES, Relatório: A realidade estatística das cooperativas de solidariedade social em Portugal 2017-2018, 2020)

Quando analisadas, no estudo realizado pela Universidade Católica (2014), as principais dificuldades no acesso ao financiamento da ES em Portugal, percebemos que surgem 3 fatores principais:

#### a) Incapacidade por parte das entidades na gestão do financiamento:

Para Fernandes (2016), as organizações estão pouco informadas quanto a meios de financiamento existentes e a falta de capacitação e profissionalização em gestão colocam em causa o sucesso operacional. Muitas organizações não conseguem captar talento ou técnicos especializados em matérias de financiamento e gestão adequadas às necessidades da entidade.

### **b) Mercado financeiro da economia social precário:**

Financiamento ainda muito baseado em meios e métodos tradicionais (doações e subsídios estatais), na medida em que o Estado não educa as instituições a procurar novas fontes de financiamento. A falta de enquadramento legal, como por exemplo a não definição de “empresa social” limita o espectro de atuação das entidades no mercado de capitais. A não sensibilização dos financiadores para outro tipo de investimentos, virados para o setor social, e a reduzida diversidade de fontes de financiamento condiciona a evolução do mercado financeiro na ES. De uma maneira geral, a cultura de investimento social, em Portugal, ainda não acompanha o ritmo na Europa. São necessários processos de financiamento mais dinâmicos, com intermediários mais ativos, processos mais transparentes, claros e simplificados, de forma a que seja mais fácil, por parte das iniciativas da ES, candidatar-se com sucesso a fundos disponíveis (Fernandes, 2016).

A candidatura a fundos europeus, é tida como uma competência que as OSFL não têm, uma vez que, se por um lado não têm conhecimento dos mesmos, por outro, a língua estrangeira é uma barreira (Universidade Católica Portuguesa, 2014).

Verifica-se a necessidade de uma maior participação intersectorial de todos os agentes económicos na construção de um mercado de financiamento da ES mais sólidos e chamativo. É necessário que privados, a comunidade, investidores e o próprio Estado, estejam mais síncronos e integrados na procura de soluções de financiamento mais adequadas às necessidades das organizações e ao desenvolvimento de uma atividade mais efetiva e promotora de impacto social.

### **c) Dependência de apoios estatais:**

Observou-se que cerca de 85% das organizações inquiridas, no estudo realizado pela UCP, apresentavam dependência de fundos públicos (Universidade Católica Portuguesa, 2014).

A cultura de contratualização estatal ainda é muito vigente em Portugal, devido ao facto de grande parte das entidades terem recursos limitados, nomeadamente no que diz respeito, a pessoal técnico e especializado em financiamento e, especialmente, na maioria, não possuírem estratégias de marketing integradas que permitam captar financiamento privado (Fernandes, 2016).

Terão de ser apresentadas soluções para se combater as fragilidades que inibem uma evolução favorável ao melhoramento do TS e dar ferramentas às organizações para

melhorar o acesso a fontes de capital por parte destas, de forma que a sua atividade seja sustentável, produtiva e geradora de impacto (Carman, 2009).

Tornar o cenário do financiamento eficaz às organizações, implica a existência de entidades da ES capacitadas, informadas e estruturadas, bem como todo o sistema do financiamento alinhado com os interesses, necessidades e processos mais sólidos, transparentes e articulados. Para tal, é necessário que haja intermediários de mercado, como a plataforma em investigação, que são portais agregadores de fundos e de medição de impacto que operam na capacitação das organizações e permitem pontes eficazes entre o investidor e a entidade da ES, de forma que as lacunas e insuficiências do mercado sejam colmatadas (Gulbenkian & MAZE, 2018).

Quando falamos em capacitação das entidades da ES, bem como das consequências e benefícios na melhoria da aptidão para atrair e receber investimento, devemos ter em consideração que será um processo contínuo e bilateral, que exige de parte a parte um alinhamento claro com a missão e visão da instituição.

Entende-se que estes processos de capacitação, são fundamentais para a entidade analisar, tendo por base os projetos que pretende desenvolver, quais as necessidades internas que precisa para garantir o sucesso em candidaturas.

As candidaturas de investimento devem ser sólidas, atrativas e transparentes em toda a informação revelada, despertando o desejo de investimento com base nos resultados e impacto social esperado. Desenvolver atividades com valor não é suficiente, é necessário alocar os recursos para produzir resultados concretos. Para Fernandes (2016), uma boa candidatura terá de ter em consideração os seguintes pontos: linguagem concisa, comunicação da proposta de valor, inovação na proposta apresentada, a diferenciação da iniciativa em causa e qual o seu impacto na comunidade.

Assim, de seguida, é apresentada na tabela 3, um resumo com algumas soluções, que vão ao encontro das dificuldades mencionadas anteriormente.

<b>Dificuldades de Financiamento</b>	<b>Soluções para melhoramento do acesso ao financiamento</b>
<b>Incapacidade por parte das entidades na gestão do financiamento;</b>	Desenvolvimento de competências ao nível da gestão, gestão estratégica, marketing e angariação de fundos;
	Criação de bases de dados com informação relativa aos doadores, empresas, fundos, ...
	Fidelização dos doadores, isto é, estabelecer uma relação de transparência e confiança na demonstração dos resultados atingidos
<b>Mercado financeiro da economia social precário</b>	Novos instrumentos financeiros – ex: Títulos de Impacto Social
	Aposta crescente em financiamentos europeus;
	Promoção de parcerias entre empresas e OSFL;
<b>Dependência de apoios estatais</b>	Criação de negócios sociais internos, para potenciar o aumento da receita;
	Procura de novas fontes de financiamento/receitas – Crowdfunding
	Dar a conhecer o Estatuto dos Benefícios Fiscais <sup>4</sup> às empresas;

*Tabela 3 Tabela resumo das dificuldades e solução para o melhoramento ao acesso do financiamento no TS. Fonte: Elaboração própria baseada na (Universidade Católica Portuguesa, 2014)*

### 3.2.3 O setor da saúde na economia social

No equilíbrio entre a resposta às solicitações da comunidade à sustentabilidade do Serviço Nacional de Saúde, (SNS), surge a transferência da prestação de cuidados para o setor privado e social, na forma de contratos-programa, legitimando o setor publico de contratar uma determinada entidade com financiamento público, introduzindo um fator de concorrência entre os muitos fornecedores para aumentar a eficiência, sejam eles com ou sem fins lucrativos ( como podemos observar pelo exemplo da Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados - RNCCI). O facto de o setor social não procurar o

<sup>4</sup> Estatuto dos Benefícios Fiscais, consultar :

[https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao\\_fiscal/codigos\\_tributarios/bf\\_rep/Pages/estatuto-dos-beneficios-fiscais-indice.aspx](https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/bf_rep/Pages/estatuto-dos-beneficios-fiscais-indice.aspx)

lucro não invalida que não tenham estratégias para captar receitas que permitam a sustentabilidade das instituições, ou mesmo incrementar a sua área de ação.

O Despacho do Secretário de Estado da Segurança Social, de 19 de janeiro de 2006, diz-nos que, para cada população-alvo, existem várias respostas sociais. São elas: Infância e Juventude (ex.: creche, centro de atividades de tempos livres, transporte de pessoas com deficiência); População adulta (ex.: serviço de apoio domiciliário, centro de dia, lar de idosos, apoio aos sem-abrigo) e Família e comunidade (ex.: Casas de abrigo, reinserção social, apoio a pessoas com VIH/SIDA).

De acordo com os resultados da CSES 2019, referentes ao ano de 2016, num total de 71 885 entidades do Terceiro Setor, 2386 unidades desenvolvem atividade em saúde. A saúde e os serviços sociais foram as áreas de atividades mais relevantes em termos de VAB e emprego: a saúde foi responsável por 24,6% do VAB e 32,1% do emprego remunerado da ES.

Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor (CÍOSFL/TS)	Unidades de Atividade Económica (UAE)	Emprego	Emprego remunerado	VAB
	N.º	ETC	ETC	10 <sup>6</sup> Euros
A - Cultura, comunicação e atividades de recreio	33 722	12 048	11 789	242
B - Educação	2 594	29 966	29 811	671
C - Saúde	2 386	75 503	75 460	1 186
D - Serviços sociais	6 978	70 196	70 000	1 170
E - Atividades de proteção ambiental e de bem estar animal	726	714	702	10
F - Desenvolvimento comunitário e económico e habitação	2 106	2 606	2 439	37
G - Atividades de intervenção cívica, jurídica, política e internacional	5 912	2 797	2 769	50
H - Filantropia e promoção do voluntariado	322	190	186	3
I - Religião	8 533	9 802	9 797	175
J - Organizações empresariais, profissionais e sindicatos	3 815	8 268	8 128	153
K - Serviços profissionais, científicos e administrativos	2 547	5 976	5 775	303
L - Outras atividades	2 244	18 222	18 030	821
<b>Economia Social</b>	<b>71 885</b>	<b>236 288</b>	<b>234 886</b>	<b>4 819</b>
<b>Economia Nacional</b>	-	<b>4 419 870</b>	<b>3 839 523</b>	<b>162 226</b>
<b>Economia Social / Economia Nacional</b>	-	<b>5,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>3,0%</b>

*Figura 7 Distribuição dos principais indicadores de acordo com a classificação internacional de organizações sem fins lucrativos e do terceiro setor. (Fonte (Social & INE, Conta Satélite da Economia Social, 2019)*

Em 2016, quase 80% das Misericórdias, desenvolviam a sua atividade na área da saúde. Note-se que, com a nova nomenclatura, os lares de terceira idade e unidades de cuidados continuados, passaram a ser incluídos nas atividades da saúde. Comparativamente a 2013, o VAB das Misericórdias aumentou 10,2% e as remunerações aumentaram 16,3% em linha com o aumento do emprego remunerado. A saúde foi a atividade que mais influenciou o VAB, de remunerações e emprego remunerado, com 86,1% do total do VAB, 85,5% das remunerações e 87,1% do emprego remunerado.



Relativamente a fundações, das 619 unidades, 17,1% desenvolviam atividades em saúde. Em termos de emprego remunerado, a atividade mais evidente foi a saúde com 32,4% do emprego remunerado, que constitui, a segunda atividade com mais peso no VAB deste grupo (23%) e nas remunerações (21,1%).

As ACFA (Associações com fins altruístas) mantiveram-se, comparativamente a 2013, o grupo da ES com mais unidades integrantes, cerca de 66761 unidades. No que respeita ao VAB, a saúde foi o segundo setor mais relevante, com 19,9%.

Dada a sua importância, devido às atividades e serviços desenvolvidos, as IPSS gozam de um regime de benefícios e regalias fiscais. Às IPSS, legalmente registadas, pode ser atribuído o estatuto de pessoa coletiva de utilidade pública (Ministério dos Assuntos Sociais, 1983), levando a isenções fiscais, nomeadamente, ao nível dos impostos: Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), Imposto de Selo (IS), Imposto Municipal sobre Imóveis (IMT), entre outros (AR, 1999).

Desde 1996, com o pacto da Cooperação para Solidariedade Social<sup>5</sup>, está instituído um regime de contratualização (acordos de cooperação) dos financiamentos públicos com as IPSS, que outras ONG não possuem, periodicamente negociado com as organizações e cuja implementação é monitorizada pelas partes envolvidas. Este regime tem sido imprescindível para a sustentabilidade económica destas organizações, não influenciando qualquer esforço para adquirir financiamento privado, e também, permitem uma certa previsibilidade no financiamento, sabendo assim com o que podem contar, podendo melhorar a capacidade de planeamento de gestão organizacional (Silva, Santos, Mota, & Martín, 2014).

Em 2016, foram contabilizadas 5622 entidades com estatuto de IPSS, sendo que maioritariamente, cerca de 84% eram ACFA, seguindo-se as misericórdias (6,9%), as fundações (4,6%), as cooperativas (2,8%) e as associações mutualistas (1,7%). Destas 5622 unidades 1478 entidades desenvolviam atividades em saúde (26,3%). No que respeita ao VAB das IPSS, a atividade marcante foi a saúde com 52,9%. De igual forma, em termos de remunerações, destaca-se com 47,2%. As IPSS vincularam a sua importância relativa na ES representado 38,8% da produção, 44,2% do VAB, 51,5% das remunerações.

---

<sup>5</sup> Protocolo de Cooperação para o setor social e solidário – Protocolo Biénio 2019-2020, disponível em <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc21>

Como já foi previamente mencionado, muitas das OES trabalham com recurso a voluntariado, sejam ele formal (através de uma organização) ou informal (diretamente). Analisando o Inquérito ao Trabalho voluntário (ITV) (2018), verificamos que, do total de voluntários registados (695 mil), 9,6% corresponde a voluntariado formal em entidades relacionadas

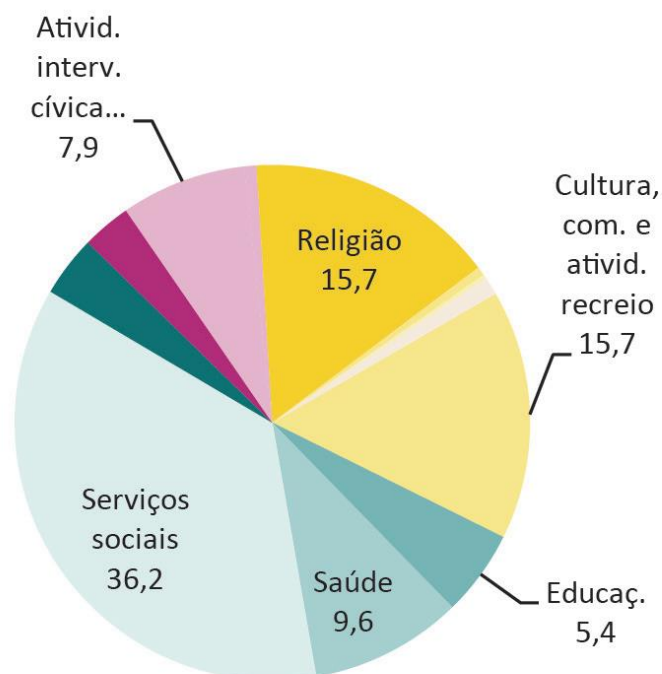


Figura 8 Distribuição (%) do total de voluntários formais (FONTE: (CASES & INE, *Inquérito ao Trabalho Voluntário*, 2019)

O trabalho voluntário constitui um recurso imprescindível para as ES e, segundo o IVT (2018) estima-se que se tenham dedicado 3214,5 milhões de horas de trabalho voluntário. Estes números tornam-se relevantes, na medida em que demonstram a precariedade deste setor em não fornecer condições de fixação de postos de trabalho, contribuindo assim, para uma falta de estabilidade na gestão das OES.

### 3.3. Plataformas digitais como mediadoras na obtenção de financiamento

Com o evoluir das tecnologias, e a influência crescente das plataformas digitais no mundo dos negócios a ES não ficou indiferente e juntou-se ao plano digital (McHugh, Sinclair, Roy, Huckfield, & Donaldson, 2013).

Há, no entanto, alguma relutância relativamente à confrontação do conceito de missão social com financiamento e é nessa temática que têm surgido algumas plataformas

que vem demonstrar que é perfeitamente plausível e credível a existência de plataformas que ajudem as entidades de cariz social a obterem mais e melhor financiamento para levar a cabo a sua missão. Antes, esse apoio financeiro era limitado a doações. Atualmente e felizmente, uma gama diferenciada de novos instrumentos surgiu para aproveitar, não apenas os recursos tradicionais, mas também impulsionar novas formas de financiamento legítimas e potenciadoras dos objetivos das instituições (Salamon, 2014). Estes novos instrumentos, que quebram o convencional tipo de financiamento, são as obrigações de impacto social (Social Impact Bonds), formas de crowdsourcing e crowdfunding, entre outros (Acevedo, 2004).

O termo “investimento social” surge no contexto anglo-saxónico e refere-se a um investimento monetário numa iniciativa de política social que proporciona ao investidor um retorno financeiro, caso aquele projeto tenha sido implementado com sucesso. Este tipo de solução tem tido uma forte aceitação no Reino Unido, tendo sido estimado um investimento que ronda as 190.000.000 libras em 2010 (Acevedo, 2004).

Em Portugal assistimos ao crescimento de plataformas de *crowdfunding*, que em termos gerais, assentam em financiamento de “multidões” (*crowd*), ou seja, provêm de financiamento coletivo no qual um grupo de pessoas financia uma ideia ou um projeto (Amador, 2013). Pretende-se que seja um processo simples e transparente, através da comunidade *online* (McHugh, Sinclair, Roy, Huckfield, & Donaldson, 2013). Esta atividade foi regulada pela Lei nº 102/2015, de 24 de Agosto.

Uma plataforma de *crowdfunding* ajuda os empreendedores a estabelecer uma página da *web* semiestruturada para anunciar a sua ideia, e assim dar a conhecer o seu projeto e com ele a oportunidade de contactar com financiadores externos (Kim, Hong Por, & Yang, 2017).

Os stakeholders no *crowdfunding* são de dois tipos: os fundadores dos projetos e os investidores. Esta conexão mesmo sendo virtual, tem um propósito dar vida a um projeto ou permitir que este projeto tenha uma continuidade (Kim, Hong Por, & Yang, 2017).

Li et al. (2019) clarificam vários modelos de *crowdfunding* que emergiram nos últimos anos, baseados em empréstimos, ações, recompensas ou doações. Financiamento com base na recompensa permite aos financiadores, como clientes, receberem uma recompensa ou benefício pelo seu apoio; baseado em ações é semelhante à relação empresário-investidor que recebe as participações de acordo com o seu investimento; com base em empréstimos segue a relação do devedor-credor e o financiamento social online

é um tipo de financiamento que se rege muito por doações, em que os investidores agem como filantropos e não esperam retorno.

Lester Salomon lançou, em 2014, um livro “New Frontiers of Philanthropy- A Guide to the new tools and new actors that are reshaping global philanthropy and social investing” onde nos indica pelo menos 4 diferenças entre a filantropia do século XX e esta nova fonte de *online philanthropy*. São elas:

- Mais diversificada, na medida em que envolve uma ampla variedade de instituições, instrumentos e fontes de apoio;
- Mais empreendedora, indo além da “concepção de doações” para capturar financiamento;
- Mais global, pois envolve uma escala internacional e aplica modelos desenvolvidos nesses ambientes;
- Mais colaborativa, interagindo não só com a comunidade, mas também com novos empreendimentos sociais, instituições financeiras e agências governamentais;

Assim, Salamon (2014) consegue demonstrar que um novo paradigma está a surgir no que concerne o social e a área do investimento social. Onde a filantropia tradicional dependia, essencialmente de indivíduos e programas estatais, este novo paradigma estabelece uma ampla variedade de instituições financeiras públicas e privadas, como por exemplo, bancos, fundos de investimento, seguradoras, etc. Onde a filantropia tradicional se concentrava principalmente na receita operacional, as plataformas digitais concentram-se muito mais no investimento de capital, que financia a longo prazo. Onde a filantropia tradicional se focava no retorno social, as plataformas trazem uma orientação de investimento, com o retorno social e financeiro, indo atrás de sistemas autossustentáveis que tragam soluções permanentes. Onde a filantropia tradicional mobiliza uma pequena parcela do investimento privado, as plataformas alavancam e têm acesso a maiores fontes de recursos no setor privado.

Estes portais online fazem o uso criativo das novas tecnologias de comunicação para conectar investidores/doadores com as instituições de cariz social. Estas novas classes de portais não são apenas prestadoras online de serviços usados para transferir quantias de A para B, são organizações estruturadas especificamente para servir como pontos de transferência entre investidores e beneficiários, que disponibilizam três diferentes tipos de recursos: financeiros, recursos físicos como software e alimentos e prestação de serviços, sejam eles pagos ou não (Salamon, 2014). Será importante também referir, que

estas plataformas são gestoras de dados e sistemas confidenciais de segurança para garantir que a relação investidor/instituição seja segurança e credível.

Um relatório tornado público em 2012 pela *Markets for Good*, identificou mais de 170 plataformas com este propósito, onde se destacou uma em particular, a *Network for Good*, tendo sido responsável por angariar um valor estimado de 500.000\$, distribuído por 60.000 organizações entre 2001 e 2011 (Bill & Melinda Gates Foundation, The William and Flora Helwett Foundation, & Liquidnet, 2012)

As OSFL estão a aumentar o uso de *online philanthropy* para aumentar a divulgação da sua missão e atividades e, assim, conseguir mais financiamento (Roper, 2010). No entanto, ainda poucos são os estudos que comprovam esta associação. Por isso o estudo, realizado por Roper é importante para contribuir para mais uma evidência das plataformas digitais no mundo das OSFL. A autora fez um estudo comparativo, onde tenta perceber se OSFL com uma aposta nas redes sociais ou plataformas digitais, conseguiriam mais fundos do que aquelas que não o fazem. Numa amostra de 87000 organizações que estão inseridas na plataforma *GoodSearch*, 89% angariaram o máximo de 100\$ e apenas 2% conseguiram mais de 500\$. Estes resultados, que demonstram o alcance diminuto em termos de financiamento, podem se refletir na falta de eficácia por parte da plataforma. No entanto, para a autora, outras variáveis poderão explicar este resultado, tais como o tempo na medida em que, quanto há mais tempo se for utilizador da plataforma, maior o retorno financeiro.

Este estudo refere também que a missão da instituição é um fator significativo no que toca ao financiamento e a utilização de publicidade e técnicas de marketing são variáveis que mais facilmente geram mais receita e atraindo financiadores (Roper, 2010). Contudo, é importante ressaltar que a autora aponta a falta de literatura e estudos sobre estas plataformas e o desconhecimento das instituições relativamente a este método de financiamento como resultado da discrepância de valores angariados em comparação com os métodos tradicionais.

Outro estudo que merece a nossa atenção relativamente a este assunto é o de Pollarch et al (2005), que quiseram estudar quais as propensões o que levam as pessoas a fazer doações online. Para tal, foi importantes estabelecer 3 fios condutores do estudo: a motivação dos doadores; a gestão dos fundos angariados e o uso da internet pelas instituições.

	Achados empíricos
<b>A motivação dos doadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporcionar o bem;</li> <li>• Benefícios em retorno: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconhecimento público;</li> <li>• Auto-estima;</li> <li>• Obrigação de fazer o bem;</li> </ul> </li> </ul>
<b>Gestão dos fundos angariados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maior número de doações pequenas;</li> <li>• Falta de pessoal qualificado na gestão dos fundos</li> </ul>
<b>Uso da internet pelas instituições</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sites das instituições refletem poucos recursos;</li> <li>• Estratégias de marketing rudimentares</li> </ul>

Tabela 4 Achados empíricos da investigação de Pollach, Treiblmaier & Flah. (Fonte: Pollach, Treiblmaier, & Floh, 2005)

O processo de doação online a partir de plataformas digitais é influenciado por vários fatores. Tanto potenciadores de doação, como fatores de descredibilização destas plataformas. Pollarch et al. (2005) resumiram num curto esquema (Figura 9), quais esses mesmos critérios. Se por um lado, temos a eficiência e eficácia na doação online, por outro a falta de transparência de algumas organizações, o comprometimento das políticas de privacidades dos doadores, fazem com que este método não seja o mais profícuo, para já, para alguns doadores. Os resultados deste estudo, que ocorreu na Áustria, via inquérito, respondido por 631 utilizadores veio corroborar os critérios previamente estabelecidos e acrescentar informação no que ao uso da internet para fins filantropos diz respeito. Os resultados confirmam que experiências passadas com sistemas de pagamento online aumentam a probabilidade de o doador optar por este tipo de método. De igual forma, a propensão para doar aumenta se o doador souber, *à priori*, que a instituição é confiável e credível e se as condições de pagamento forem seguras (Pollach, Treiblmaier, & Floh, 2005).

Lee et Heish (2010) avaliaram e compararam vários modelos de gestão inovadores que consideram ser potenciadores de *high performance* e competitividade nesta indústria do *e-commerce*. Neste estudo, os autores relacionam o uso das plataformas com a capacidade de interação/relação direta dos doadores com as organizações sem fins lucrativos. Esse relacionamento é o que permitirá construir parcerias a longo prazo, não apenas pontuais para satisfazer o desejo individual de alguém, mas para se construir um negócio sustentável e credível (Lee & Hsieh, 2010).

Kearns et al. (2014) tentara perceber quais os critérios que os líderes das OSFL têm em conta para comparar e contrastar diferentes fontes de financiamento, enumerando os seguintes:

- O retorno não-financeiro ao doador;
- Autonomia da gestão do fundo;
- Custos de manutenção dos projetos/financiamentos;
- Competição por financiamento;
- Impacto do financiamento na organização;
- Financiamento em troca de bens e serviços;
- O financiamento permite a extensão para fontes de financiamento não-financeiro;
- Sustentabilidade e gestão interna do fundo;
- Concordância do financiamento com a missão da organização;

Em suma, os líderes das OSFL procuram, em termos de financiamento, minimizar o risco, maximizar o retorno financeiro, aumentar a legitimidade organizacional, a adesão da comunidade e procuram estabilidade em programas de financiamento (Kearns et al. 2014)

Kim et al. (2017) analisaram 108161, projetos em regime de *crowdfunding* baseado em recompensa da plataforma Kickstarter. Concluíram os esforços para acompanhar o processo de desenvolvimento dos projetos, aumenta a possibilidade de sucesso das entidades com o *crowdfunding*, porque fornecer informações/atualizações com frequência pode combater a falta de interação na página web do projeto. Seguidamente, vale apenas mencionar que a quantidade de dinheiro desejada no financiamento pode ser relativa. Isto porque sabemos que uma pequena meta de financiamento é mais facilmente alcançável que uma quantia substancial. No entanto, há projetos/serviços que têm potencial de angariar grandes quantidades, num pequeno espaço de tempo. Assim, este estudo veio reiterar os estudos anteriormente

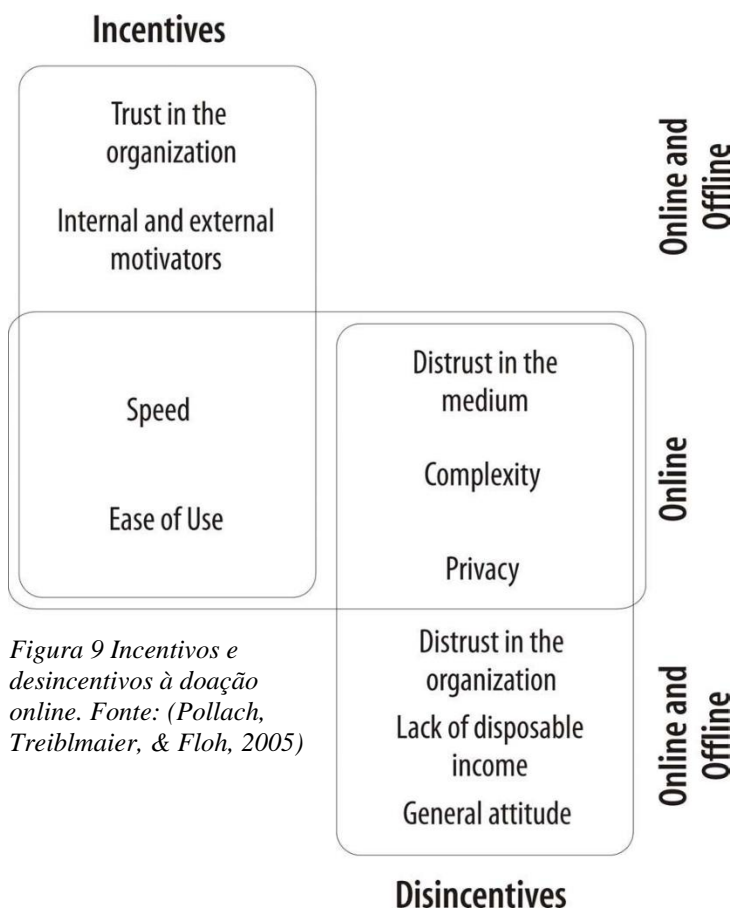


Figura 9 Incentivos e desincentivos à doação online. Fonte: (Pollach, Treiblmaier, & Floh, 2005)

demonstrados que a qualidade de um projeto, a demonstração clara de informação tem um maior impacto relativamente à angariação de fundos.

O financiamento social online é motivado, exatamente pelas mesmas razões que o financiamento tradicional, isto é, por interesse pessoal, afinidade com a causa, confiança e possibilidade de melhorar certos problemas sociais (Yung-Ming, Jhih-Dong, Chin-Yu, & Jyh-Hwa, 2019).

No entanto, com o uso da tecnologia, plataformas como a GlobalGiving, GoFundMe, entre outras, vêm-se sobre maior pressão, para encontrar investidores e dar credibilidade à plataforma. Se, por um lado, as instituições mais pequenas não têm recursos e experiência para recorrer a estas plataformas, as instituições que o fazem têm de concentrar meios na dinamização das suas redes sociais com o intuito de expor a sua atividade e missão e desta forma, conquistar financiadores com informação credível (Kim, Hong Por, & Yang, 2017).

Posto isto, percebemos que a realidade das plataformas online é ainda muito recente em Portugal e, neste contexto, pouco estudada.



#### **4. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO**

Tendo em conta que “uma investigação é, por definição, algo que se procura, é um caminhar para um melhor conhecimento (...) e a pergunta servirá de primeiro fio condutor” a todo o processo de investigação (Quivy & Campenhoudt, 1998).

Para todo o processo científico é necessário estabelecer objetivos, sendo fundamental especificá-los, na medida em que explicitam quase sempre uma meta a alcançar.

Neste âmbito, os objetivos ajudam a clarificar o problema dando uma maior autenticidade, compreensão e rigor metodológico à pesquisa, bem como permitem uma maior apropriação do conhecimento sobre determinado assunto (Silva & Pinto, 2007).

O objetivo da investigação é perceber a influência da plataforma GEOfundos nos seus subscritores em saúde, (sejam eles IPSS, OSFL, fundações, ou mesmo instituições com alguma vertente ligada à área da saúde), influência essa que abrange as dificuldades que encontraram ao aceder à plataforma, o que os levou a recorrer à plataforma, que serviços usaram, e podermos comparar esses achados com os objetivos da plataforma para podermos estabelecer ligação.

Para Lima (1981, p.559), “a metodologia de investigação consistirá na análise sistemática e crítica de pressupostos, princípios e procedimentos lógicos que moldam a investigação de determinados problemas sociológicos. Situam-se aqui as questões relacionadas com a estratégia de pesquisa a adotar em referência e adequação a certos objetos de análise e em ordem à relação e integração dos resultados obtidos através do uso de técnicas”.

A estratégia da metodologia de investigação a aplicar, consistirá em etapas que nos permitirão responder aos objetivos levantados anteriormente. Numa primeira etapa, foram selecionadas contribuições teóricas que incidem sobre o tema deste projeto e os seus objetivos, possibilitando atingir conhecimentos válidos e, com segurança, traçando o caminho a seguir, auxiliando nas decisões e detetando os erros a evitar. De seguida, e após seleção e validação das entidades a integrar este projeto, procederemos a entrevistas exploratórias a pessoas chaves das entidades. Por último, e para confrontação de dados e validação dos mesmos, procederemos a entrevista com a equipa de gestão da plataforma GEOfundos. Os dados recolhidos nestas entrevistas serão alvo de análise de conteúdo no sentido de encontrar resposta à questão de partida e objetivo da investigação.

As técnicas mais utilizadas em projetos de investigação são: observação, entrevistas (semiestruturadas ou não estruturadas) e questionários (Cassel & Symon, 2004).

No que ao método de recolha diz respeito, as entrevistas semiestruturadas surgem definidas como um método de recolha de informação através de conversas orais, com o fim de obter informações sobre fatos ou representações, cujo interesse é analisado na perspetiva do objetivo da recolha de dados (Fisher, 2007).

Se tomarmos como referência as perspetivas de Cassel e Symon (2004), estes consideram que as entrevistas exploratórias devem ajudar a constituir a problemática de investigação. As entrevistas exploratórias auxiliam a construção da problemática da investigação, contribuem para perceber quais os aspetos mais pertinentes para o seu desenvolvimento e ainda alargar ou retificar o campo de investigação. São capazes de relevar determinados aspetos do fenómeno em estudo em que o investigador não teria pensado espontaneamente e desta forma, apontar pistas para o trabalho (Cassel & Symon, 2004).

As entrevistas preenchem algumas funções: um método exploratório para avaliar conceitos; servir de instrumento de medida numa investigação; como complemento a outros métodos, para explorar resultados inesperados, validar resultados ou para aprofundá-los (Fisher, 2007).

A elaboração de uma entrevista e a sua condução, tem aspetos específicos que não devem ser ignorados, e que contribuem positivamente para o sucesso de uma investigação. Como referem Quivy & Campenhoudt (1998), as entrevistas, devem incorporar determinadas condições, para que possam desempenhar corretamente a sua função.

#### 4.1.Amostra

A amostra será constituída por 4 instituições de saúde ou com vertente em saúde, subscritoras da GEOfundos, que nos permitirá perceber, a partir de entrevistas, qual a sua experiência na utilização desta plataforma. Tentaremos que estas instituições sejam demonstrativas de diferentes realidades, isto é, abranjam diferentes zonas geográficas, públicos e que possuam diferentes dimensões.

Será importante, também, referir que, a entrevista será como responsável das candidaturas para conseguirmos ter uma perspetiva o mais realista possível.

É também importante que, para além da validade dos entrevistados, os números de entrevistados sejam suficientes para dar resposta à questão da pesquisa. Tendo em conta este tópico mencionado, e estando o estudo condicionado ao número de subscritores em saúde na plataforma e à sua livre vontade em participar num estudo que expõe a sua

experiência sobre uma plataforma, a pesquisa de amostras válidas para o presente estudo, será considerada com quatro subscritores entrevistados. Concluiremos com a entrevista à plataforma de forma a termos a perspetiva da mesma para o que considera ser a sua eficiente utilização e enumeração de pontos de melhoria, com vista, sempre, no cliente final. Posto isto, as quatro instituições do terceiro setor, mais especificamente, IPSSs com estatuto de utilidade pública e uma ONG, são: Centro Assistencial Cultural e Formativo Do Fundão (CACFF), representado pela Dr<sup>a</sup> Alcina Cerdeira, coordenadora do centro e também Vereadora da Educação do Município do Fundão; Associação Ânimas, representada pelo Dr<sup>o</sup> Abílio Leite, seu Presidente; Associação Nacional de Síndrome de Rett (ANPAR), representada pela Dr<sup>a</sup> Joana Martins – Diretora Técnica; Passo Positivo, Dr<sup>a</sup> Isabel Ferreira – Diretora da Direção.

#### 4.2. Método de recolha de dados

Numa primeira fase, realizou-se uma pesquisa documental. Indo de acordo com (Gray, 2004), esta abrange o referencial tornado público em relação ao tema em estudo, sejam eles, relatórios, *papers*, jornais, livros, monografias, dissertações, entre outros. Para Cervo & Bervian (1982:55), estes consideram que a pesquisa bibliográfica “*explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos*”. Portanto, com esta pesquisa bibliográfica pretende-se recolher informações e adquirir conhecimentos prévios, acerca da problemática da investigação, para a qual se tenta encontrar resposta. Ainda relativamente à gestão documental, serão também utilizados documentos facultados pela equipa da plataforma, de forma a se poder verificar a existência (ou não) de um conjunto de informações importantes, como a história, estrutura, modo de financiamento da mesma, tendo por vista uma melhor compreensão do objeto de estudo.

Numa fase seguinte a equipa da plataforma, contactou 45 entidades subscritoras, em saúde, via correio eletrónico, tendo por base a seguinte definição: a classificação em Saúde compreende serviços de saúde em regime de ambulatório geral e especializado, resposta de emergência médica, laboratórios médicos e de diagnóstico, hospitais e estabelecimentos de cuidados continuados integrados, com alojamento, lares de idosos, entre outras. De notar, que esta filtragem, seleção e contacto foi feita pela equipa da plataforma, por motivos de confidencialidade entre as entidades e a própria. Após a obtenção das respostas, e a validação por parte das entidades do fornecimento dos seus contactos e a indicação da pessoa indicada que nos ajudasse mais concretamente na resposta ao nosso problema, foram marcadas as datas e horas. Relativamente ao local, é

de salientar que, pela dispersão geográfica das instituições e pela crise pandémica que atravessamos, todas elas foram realizadas via *Skype*. Juntamente com a data e hora, foi enviado um Declaração de Consentimento Informado (apêndice I-IV) e o guião da entrevista onde se incluíam questões-tipo. O primeiro documento mencionado tem como finalidade, entre outros aspetos, facultar a autorização para se gravar, e também para informar que se irá fazer referência aos entrevistados e à informação por eles dada. O último (apêndice V) foi elaborado com base na literatura encontrada e teve como foco levar a respostas curtas, concisas e úteis para o nosso problema.

#### 4.3. Análise de dados

Será usada a análise de conteúdo na análise de dados recolhidos nas entrevistas e documentação.

De acordo com Bardin (1994:18), *“a análise de conteúdo é uma técnica de investigação que tem como finalidade a descrição objetiva, quantitativa ou não, e sistemática do conteúdo manifesto na comunicação”*.

Focando-nos nesta técnica de análise de conteúdo primeiramente indicada por Bardin (1994), Laville e Dionne (1999) entendem que o primeiro passo para a análise de conteúdo de uma entrevista consiste em estar na posse dos dados que podem ser recolhidos através de entrevistas semiestruturadas. A partir do momento que o investigador tem os dados do lado dele, parte-se para a interpretação, análise e conclusão da informação recolhida.

Moraes (1999) indo ao encontro de Bardin (1994), considera a existência de etapas igualmente importantes para análise do conteúdo:

1. Preparação da informação: Com esta etapa, Moraes (1999) pretende que identifiquemos a amostra a analisar e desta forma, e juntamente com a literatura reunida, consigamos relacionar com os objetivos da pesquisa. Todos os nossos entrevistados estão, de certa forma, relacionados com o objeto de estudo, pois são todos subscritores da plataforma em análise. É importante, e para cumprir com o acordo de confidencialidade assinado com a entidade gestora da plataforma em análise, foi dada a autorização para identificá-la.

2. Unidade de análise e categorização: o autor realça que ,nestas fases, é imperativo reler a informação que detenhamos com o objetivo de definir a unidade de análise, sejam elas palavras, frases ou documentos. Este processo levar-nos-á à redução

dos dados em categorias e, desta forma, focarmo-nos na informação mais importante (Moraes, 1999).

3. Descrição: numa abordagem qualitativa, que é o caso, esta etapa baseia-se na produção de texto síntese em que esteja explícito a principal mensagem da pesquisa. Moraes (1999) acrescenta que será recomendável que se utilize “*citações diretas*” dos dados originais. Esta é uma etapa de extrema importância porque, como defende o autor, é uma fase em que, para além de retirarmos os significados da informação recolhidos, teremos de ir para além da descrição e procedermos a uma interpretação superficial.

4. Interpretação: O autor pretende que se atinja uma compreensão mais aprofundada do conteúdo. Nesta etapa é suposto conseguirmos estabelecer uma ligação com as proposições do estudo.

Entrevistados/Responsável pelas candidaturas	Data
Drº Abílio Leite - Presidente da Associação Ânimas;	05/11/2020
Drª Alcina Cerdeira - Vereadora da Educação do Município do Fundão e coordenadora do Centro Assistencial Cultural e Formativo Do Fundão (CACFF);	30/11/2020
Drª Joana Martins - Diretora Técnica da Associação Nacional de Síndrome de Rett (ANPAR);	07/12/2020
Drª Isabel Ferreira - Diretora da Direção da Passo Positivo.	21/12/2020

*Quadro 1 Apresentação da entidades e data de realização da entrevista*

## 5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Este capítulo debruça-se sobre a análise de dados e discussão de resultados. É aqui, que verificaremos em que medida o nosso objetivo foi alcançado. Com as informações/dados recolhidos, nesta fase, vamos elaborar uma explicação para estes, baseada na bibliografia encontrada previamente.

Os resultados serão confrontados com as referências de outros investigadores abordados na literatura. Posto isto, será efetuada a interpretação das respostas, estabelecendo uma ponte com os dados da literatura e os objetivos da plataforma e o objetivo previamente estabelecido.

Estará estruturado da seguinte forma: (i) inicialmente iremos fazer uma apresentação das instituições entrevistadas (Quadro 2), (ii) de seguida apresentaremos as categorias e respetivas sub-categorias, que tomamos em consideração para análise das entrevistas, sugerido por *Lacey & Luff (2001)* como um dos métodos mais contemporâneos no que concerne temas em saúde, de forma a complementar e corroborar o já supramencionado por *Bardin (1998)* e (iii) apresentaremos as nossas conclusões.

### 5.1. Apresentação e Caracterização dos entrevistados

Neste ponto fazemos a apresentação do leque dos entrevistados que integra a nossa investigação. Tal como evidenciamos no último capítulo, a amostra não é muito extensa, no entanto, como as dimensões, geografia, tipo de financiamento e até, tempo de inscrição na plataforma são diferentes de entidade para entidade, dar-nos-á perspetivas diferentes no que toca às necessidades e experiência de cada uma para com a plataforma. Esta perspetiva irá nos permitir uma análise heterogénea e diversificada, mas sem nunca comprometer o intuito da pesquisa.

Na realização do guião para a entrevista, foi tomada como questão nº1: “Breve introdução à organização (missão, dimensão, como é gerida, de que forma se financia, se recorre a voluntários, local, etc.)”, para que fosse possível termos um enquadramento do tipo de instituição e para, mais tarde, conseguirmos perceber que de forma este enquadramento se correlaciona com as categorias de avaliação consideradas para avaliar a experiência dos utilizadores com a plataforma GEOfundos.

Assim, no quadro 2, é nos apresentada a caracterização detalhada de cada entidade em estudo, no entanto, todas as entrevistas estarão, na integra, no apêndice III.

Instituição	Caracterização detalhada das entidades entrevistadas
ÂNIMAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Missão:</b> A educação de cães de assistência para pessoas com diversidades funcionais; as intervenções assistidas por animais e colaborar ativamente na investigação científica;</li> <li>◦ Surge em 2002, no Porto</li> <li>◦ IPSS desde 2004;</li> <li>◦ Intervenção de âmbito nacional;</li> <li>◦ Todos os 18 membros são voluntários;</li> <li>◦ Fontes de financiamento: consignação de IRS, doações, apoios estatais;</li> <li>◦ Integra a plataforma GEOfundos desde 2020</li> </ul>
CACFF	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Missão:</b> Foco na construção de respostas que procurem dar soluções aos problemas da comunidade, sobretudo, aos mais vulneráveis – CATL, Academia Sénior, Centro de apoio familiar e aconselhamento parental;</li> <li>◦ Esta IPSS surge em 2001, no Fundão</li> <li>◦ IPSS desde 2004</li> <li>◦ Dirigentes voluntários, restantes funcionários remunerados;</li> <li>◦ Fontes de financiamento: consignação de IRS, apoios estatais, prestação de serviços e projetos financiados;</li> <li>◦ Integra a plataforma GEOfundos desde 2016</li> </ul>
ANPAR	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Missão:</b> Promover a melhoria da qualidade de vida dos doentes com síndrome de Rett e outras multideficiências e suas famílias;</li> <li>◦ Esta IPSS surge em 2002, no Seixal;</li> <li>◦ Intervenção de âmbito nacional;</li> <li>◦ Dirigentes voluntários, restante equipa remunerada;</li> <li>◦ Fontes de financiamento: consignação de IRS, apoios estatais, prestação de serviços e projetos financiados;</li> <li>◦ Integra a plataforma GEOfundos desde 2020</li> </ul>
PASSO POSITIVO	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Missão:</b> garantir a segurança e bem-estar de pessoas vulneráveis ou que trabalham em situações de crise</li> <li>◦ Esta OSFL surge em 2010, no Porto</li> <li>◦ Todos os 7 membros são voluntários;</li> <li>◦ Fontes de financiamento: doações, crowdfunding, angariação de fundos;</li> <li>◦ Integra a plataforma GEOfundos desde 2019</li> </ul>

Quadro 2 Caracterização detalhada das entidades entrevistadas. Elaboração própria.

## 5.2. Categorização dos Dados

Este processo de categorização é definido por Lacey & Luff (2001), como “*Processo de dividir conceitualmente dados qualitativos, em secções de texto*”.

As categorias e subcategorias utilizadas tiveram por base as entrevistas dadas pelas entidades e os objetivos da plataforma.

Para uma análise mais clara das entrevistas e para que nunca nos desviemos do propósito da investigação, os dados foram categorizados relativamente ao antes e depois

da utilização da plataforma para pudermos ter uma forma de aferir o valor que a plataforma acrescentou a estas organizações. As subcategorias refletiram pontos em comum que encontramos nas entrevistas das entidades e que nos permitirão perceber a realidade de cada uma e o mais importante para a investigação, a experiência que tiraram do uso da plataforma GOEfundos.

Posto isto, e depois de nos familiarizarmos com o conteúdo dos dados que, para *Bardin (1998)*, constitui uma etapa do processo de análise de dados qualitativos, podemos assumir as seguintes categorias e subcategorias, ilustradas no quadro-resumo a seguir apresentado:

#### **Com a utilização da plataforma**

- Objetivos com a utilização da plataforma;
- Serviços da plataforma utilizados;
- Porquê a utilização de determinado serviço, em detrimento de outro?

#### **Após utilização da plataforma**

- Financiamento: SIM ou NÃO?
- Projetos aprovados;
- Experiência anterior VS pós utilização da plataforma ;
- Fator preponderante no sucesso das candidaturas;

#### **Avaliação da experiência da plataforma**

- Positiva ou Negativa;
- Aspectos a melhorar;

*Quadro 3 Tabela resumo das categorias e subcategorias utilizadas na análise das entrevistas. Elaboração própria.*

Antes de mais, será importante referir que as ilações tiradas neste projeto não podem ser generalizadas porque, dos 45 subscritores, em saúde contactados para fazerem parte deste estudo, apenas 4 responderam afirmativamente, correspondendo a 8,8% dos subscritores em saúde da plataforma. Outros fatores que terão de ser levados em conta são o tempo de subscrição da entidade na plataforma e os objetivos das entidades com esta subscrição.

### **5.3. Análise dos dados**

#### **5.3.1. Com a utilização da plataforma**

Subcategoria “Objetivos com a utilização da plataforma” – A clarificação dos objetivos de cada instituição permitir-nos-á entender quais as necessidades de cada organização para depois averiguarmos se a plataforma cumpre com os seus objetivos.



Subcategorias “Serviços da plataforma utilizados” e “Porquê a utilização de determinado serviço, em detrimento de outro?” – Estas subcategorias acabam por se complementar e ajudar-nos-ão a perceber se, dos vários serviços utilizados pela plataforma, a escolha dos serviços a utilizar se reflete no sucesso das suas candidaturas.

Subcategoria	Objetivos com a utilização da plataforma	Serviços da plataforma utilizados	Porquê a utilização de determinado serviço, em detrimento de outro?
<b>Instituições</b>			
<b>ÂNIMAS</b>	<p>“Com esta inscrição na plataforma um dos pontos que pretendemos melhorar é o <i>know how</i> em termos de melhoramento das nossas capacidades em fazermos estas candidaturas, de forma a poder ser aprovada.”;</p> <p>“Com este primeiro passo, a nossa ideia é criar uma estrutura financeira para pudermos segurar algumas pessoas, talvez não a full-time, mas que nos permitisse ir diminuindo este voluntariado e também, claro, aumentar a capacidade de oferta.”</p>	Base de dados	“Temos conhecimento sim de todos os outros serviços, no entanto é como lhe digo, tudo se paga e nós não temos muito dinheiro para a parte da consultoria.”
<b>CACFF</b>	“Queríamos captar mais financiamento, (...), para serem aplicados em projetos mais ligados ao empreendedorismo social.”	“Recorremos diariamente à plataforma para obter e procurar programas possíveis de candidatura e que se adequem às nossas necessidades. “	“Consultoria ainda não, porque temos trabalhado com outras consultoras, mas não tiramos de hipótese.”
<b>ANPAR</b>	“ao longo dos anos a instituição já vai recorrentemente aos concursos, não é só através da plataforma que temos conhecimento da existência desses mesmos concursos porque as próprias entidades depois, já anualmente vão enviando informação. Mas claro, há oportunidades de financiamento que nós não conhecíamos, nomeadamente internacionais e que a plataforma nos tem permitido chegar a esse conhecimento.”	“A consultoria e o motor de busca de financiamento, só.”	
<b>PASSO POSITIVO</b>	“Claramente a necessidade de financiamento. Sendo um local onde estas oportunidades estão todas listadas.”	Base de dados	“Disponibilidade de meios financeiros”

Da análise desta tabela conseguimos perceber que os objetivos das 4 entidades são coincidentes, todas procuram financiamento. No entanto, e tendo em conta o tipo de instituição, conseguimos entender que o *background* financeiro e de gestão é diferente.

Temos o caso do CACFF e da ANPAR que, sendo também, as instituições maiores, quer em termos de população-alvo, quer em termos de número de trabalhadores, os seus objetivos de financiamento passam mais por candidaturas internacionais. Já a Ânimas e a Passo Positivo, que ainda recorrem a 100% trabalho voluntário, pretendem esse financiamento com o objetivo de começarem a estabelecer alguns dos seus trabalhadores a full/part-time.

Estes objetivos e diferenças com a aplicação do financiamento, corroboram a explicação dada para que se usem uns serviços em detrimentos de outros. Se, por um lado, todos reconhecem a importância da capacitação das suas equipas nestas candidaturas, por outro, uns não têm ainda, capacidade de subscrever esse serviço ou contam já com outras consultoras.

Assim, podemos perceber que uma plataforma como a GEOfundos, que trabalha com entidades com diferentes *backgrounds*, terá de adaptar a sua oferta ao tipo de entidade e encontrar forma de se diferenciar de outras consultoras.

### 5.3.2. Pós utilização da plataforma

Subcategoria **“Financiamento: SIM ou NÃO? Porque não?”** e **“Projetos aprovados”** – Pretendemos saber se (i) as entidades conseguiram financiamento através da plataforma e senão, o porquê; (ii) quantos desses projetos conseguiram ver implementados, o que nos permite tirar ilações sobre se os objetivos da plataforma, com os subscritores em saúde, estão a ser cumprido.

Subcategoria **“Experiência anterior VS após utilização da plataforma”** – Esta subcategoria contribuirá para conseguirmos perceber, relativamente às candidaturas, como é que as instituições veem o papel da plataforma e se esse papel se traduziu em sucesso das candidaturas.

Subcategoria **“Fator preponderante no sucesso das candidaturas”** – Identificar o fator que, na opinião das entidades, lhes permitiu a aprovação da candidatura e verificar se vai ao encontro dos objetivos da plataforma.

Subcategoria	Financiamento: SIM OU NÃO? Porque não?	Projetos aprovados	Experiência anterior VS após utilização da plata- forma	Fator preponderante no sucesso das candidaturas
Instituições				
<b>ÂNIMAS</b>	Não  “Inscrevemo-nos em agosto, ou seja, na prática ainda não tivemos qualquer tipo de benefício e a nossa área de atuação é muito específica, animais, deficiência, educação, fica ali limitada.”	---	“Como já lhe disse, inscrevemo-nos em agosto e, com o meu trabalho e a presidência da instituição, acabo por não estar sempre em cima de todas as ofertas, mas as que já vi, há uma ou outra internacional que poderemos candidatar-mos e fazer as candidaturas. Das nacionais ainda não surgiu nada que dissesse, é isto.”	“(…) um dos problemas das IPSS é este, ou tens pessoal e, com o meu trabalho e a dos quadros que prescindam do seu tempo para se dedicar a candidaturas deste género, ou, como nós, temos de dispor de tempo de outras coisas para conseguirmos levar esta instituição avante.”
<b>CACFF</b>	Sim  “Os resultados têm sido mais do que esperado, devo dizer, porque alguns dos projetos a que nos candidatamos, pensamos que não conseguimos aprovação, mas nunca desistimos e é assim que temos conseguido.”	8º Programa Escolhas  BPI La Caixa  MENTALIFE  TEIA-Tempo, Educação, Integração, Ação	“(…) até porque uma das muitas vantagens desta plataforma é, e não conheço nenhuma outra igual, dá-nos o acesso a candidaturas internacionais que não conseguiríamos se não fosse a GEO-fundos.”	“Apostamos muito nos recursos e isso é que tem feito diferença, também, no âmbito das repostas que damos e na sua qualidade, e para tal procuramos sempre projetos e candidaturas. No início éramos nós que fazíamos as candidaturas, mas com o tempo percebemos que se tivéssemos alguém que nos pudesse ajudar a desenvolver estas candidaturas, e que certamente nos traria mais respostas, mais sustentabilidade e outro tipo de ideias para os nossos projetos.
<b>ANPAR</b>	Sim  “Relativamente a projetos, sim, temos conseguido financiamento e com isso temos conseguido atingir muito bons resultados, não querendo pormenorizar quantias,”	BPI Capacitar	“Quando não éramos subscritores, a procura não era imediata e não apareciam todas as oportunidades, como óbvio, mas assim que nos tornamos subscritores, eu já quase não vou lá, e fico só à espera que me caiam no email e vou logo analisando. Outro ponto positivo, é que a plataforma vai promovendo alguns momentos de esclarecimentos sobre determinadas oportunidades de financiamento que também vamos conseguindo assimilar e tirando dúvidas.”	“Tenho conhecimento de causa que muitas instituições, têm dificuldade em encontrar financiamento, porque para além de não terem verba para estes serviços subscritos, os próprios recursos humanos não têm formação para dar andamento a estes concursos que se têm tornado muito exigentes, daí termos investido, desde 2014 que começamos a investir na formação dos seus recursos para terem pessoas so direcionadas a esta área de candidaturas, elaboração de projetos, e daí o sucesso de termos 2/3 candidaturas aprovadas por ano.”

<b>PASSO POSITIVO</b>	“Sim, Só no ano de 2020 efetuamos cerca de 5 candidaturas através dessa pesquisa e disponibilizamos para parcerias em algumas(...)”	Caixa Social 2021 Bairro Feliz 2019	“(…) oportunidades de financiamento todas listadas (...)”	Já temos experiência em candidaturas, por isso a nossa equipa está capacitada com as burocracias o que torna o processo mais fácil, caso contrário seria muito complicado.”
-----------------------	---	--	---	---

Nesta avaliação, após a utilização da plataforma GEOfundos, todas as instituições demonstraram perceber que a capacitação das equipas são um ponto fulcral para o sucesso das suas candidaturas. O acompanhamento em todo o processo por parte da plataforma permitiu que todas entidades, que submeteram algum projeto, tenham conseguido cumprir com o seu propósito e captar esse financiamento. Aqui, poderemos ressaltar que a ÂNIMAS, à data da entrevista não tinha ainda financiamento, pois era uma recente subscritora da plataforma.

A disponibilização de financiamento internacional, algo único em Portugal, é um fator diferenciador e que aumenta o leque disponível e permite ter outra perspetiva do que é feito lá fora e, com isso, trazer inovação e crescimento a estas instituições.

Estes projetos aprovados foram fulcrais para a continuidade do trabalho e missão de cada organização. Aqui, conseguimos perceber que, efetivamente, os objetivos da plataforma, para além de estarem a ser cumpridos, quer pela disponibilização de mais e melhor financiamento nacional e internacional, quer pelo apoio e consultoria prestada, são tidos como a chave do sucesso para estas instituições da ES.

Esta tabela, assim como a anterior, tem vindo ao encontro das vertentes – financiamento e conhecimento – isto porque uma anda sempre atrás da outra. Sem o conhecimento, capacitação e integração de equipas capacitadas para estes processos, que são cada vez complexos e criteriosos, não há financiamento. Esse financiamento é que o que permitirá essa estabilidade e crescimento da instituição.

### 5.3.3. Avaliação da experiência da plataforma

Subcategoria “Experiência: Positiva/Negativa” – Descrever como foi a experiência de utilização da plataforma, permitindo dar resposta mais direta ao problema levantado por esta dissertação.

Subcategoria “Aspetos a melhorar” – Permitirá dar um feedback construtivo à entidade gestora da plataforma de forma a melhorarem os seus serviços.

Subcategoria Instituições	Positiva/Negativa	Aspetos a melhorar
<b>ÂNIMAS</b>	<u>Positiva</u> “Recomendaria, sem dúvida. O valor mensal que se paga de 12 € é perfeitamente suportável e dá-nos uma visão das candidaturas tanto a nível nacional como a nível internacional.”	“Quando uma pessoa clica no link de uma candidatura deveria abrir noutro separador, porque depois quero voltar à página das ofertas e tenho de repetir o processo novamente. Mas é ultrapassável.”
<b>CACFF</b>	<u>Positiva</u> “Ter uma plataforma que diariamente nos reporta oportunidades de financiamento internacionais, que para nós é uma mais-valia	“(…) para nós é uma excelente plataforma e extremamente útil e competente, mas acho que eles têm de estar mais preparados para quem não tem tanta experiência e recursos como nós”.
<b>ANPAR</b>	<u>Positiva</u> “Recomendaria, sim. Sem dúvida.”	“Se calhar, na área da triagem, seleção das áreas de atuação, se tivesse mais organizado, em termos de temáticas gerais e depois em temáticas mais específicas, ajudaria a direcionar o tipo de financiamento que procuramos.”
<b>PASSO POSITIVO</b>	<u>Positiva</u> “Recomendo sim, dou formação em gestão de projetos e recomendo aos meus formandos ou a outras colegas de ONGs.”	“Disponibilizamo-nos para parcerias em algumas (nesta funcionalidade não percebemos como fica ativa essa disponibilidade e até à data não fomos contactados por nenhuma instituição). A outra é quando clicamos numa oportunidade de financiamento e a exploramos, para voltar outra vez ao menu e ver mais oportunidades ele começa do início – o que aumenta o tempo de pesquisa.”

Esta tabela responde à questão major do projeto – “Avaliar a experiência dos subscritores de saúde na utilização da plataforma X” – as entidades consideram a experiência com a plataforma X positiva. Os aspetos a melhorar correspondem a limitações apresentadas no *layout* da própria plataforma.

Como já havia dito, as categorias e subcategorias foram traçadas tendo por base as entrevistas e os pontos em comum que encontramos entre elas. Assim, e tendo em conta a caracterização feita acima, destacam-se duas vertentes pela qual podemos avaliar a experiência dos subscritores, em saúde, **FINANCIAMENTO** e **CONHECIMENTO**. E é sobre estas duas vertentes que nos debruçaremos em termos de resultados.

#### 5.3.4. Vertente do financiamento

Relativamente à vertente financiamento, as 4 instituições em termos de gestão, de uma forma geral, são geridas como qualquer outra instituição da ES, a partir de donativos, consignação do IRS, apoios estatais e muito trabalho voluntário. Como conseguimos perceber, apresentam um objetivo comum com a sua subscrição, procurar novas oportunidades de financiamento e, conseqüentemente, melhorar a capacidade financeira

das suas instituições, o que acaba por corroborar alguns dos achados das nossas referências que nos diziam que as instituições estão, a cada vez mais, a procurar novas e diferentes formas de financiamento. No entanto, surgem logo dois cenários: o fator tempo de subscrição conseguiu dividir a amostra, e assim tirarmos algumas conclusões: por um lado, conseguimos perceber que, quanto menor o tempo na plataforma, menor o número de projetos aprovados. A Ânimas e a ANPAR inscreveram a GEOfundos em 2020 e, à data da entrevista, a Ânimas não tinha ainda feito qualquer candidatura e a ANPAR tinha conseguido obter uma candidatura aprovada; A CACFF tendo sido a instituição subscritora há mais tempo, obteve um maior número de projetos aprovados (4) e a Passo Positivo que inscreveu em 2019 já obteve 2 projetos aprovados, mesmo sendo subscritora à pouco tempo.

Conseguimos também perceber que, sendo o voluntário muito utilizado por estas instituições, torna-se complicado, em termos de gestão, alocar tempo, disponibilidade e, sobretudo, recursos para o melhoramento dos serviços de gestão das instituições. Por isso, conseguimos associar o voluntariado ao sucesso das candidaturas. Das 4 organizações, a Ânimas, que possuía regime de voluntariado a 100%, para além de ser subscritora há pouco tempo, tinha a consciência que esta ajuda lhes iria permitir não só novo financiamento, mas também “criar uma estrutura financeira para pudermos segurar algumas pessoas, talvez não a full-time, mas que nos permitisse ir diminuindo este voluntariado”. Com esta carência de recursos humanos especializados, a Ânimas, à data, ainda não tinha feito nenhuma candidatura. Contrariamente, a Passo Positivo, que também mantém regime de 100% voluntariado, mas contrariamente à Ânimas, é subscritora há mais tempo, vemos já uma candidatura aprovada. Vemos por outro lado, instituições como a ANPAR e o CACFF, instituições que desde logo, perceberam os benefícios da especialização das suas equipas e, anteriormente, à subscrição da plataforma já recorriam a outras consultoras para obter mais financiamento. No entanto, outro ponto comum será a diminuta percentagem de voluntários, o que lhes permite especializar trabalhadores diretamente para os processos de candidatura e assim, aumentar a propensão de adquirirem mais financiamento. Assim, para as 4 instituições entrevistadas, ficam duas considerações finais:

1. Instituições há mais tempo subscritoras e com recursos especializados em processos de candidaturas, apresentam mais candidaturas aprovadas;

2. Instituições que subscreveram a plataforma há menos tempo, e com recursos humanos menos qualificados, apresentam mais dificuldade na apresentação e aprovação das candidaturas.

### 5.3.5. Vertente do conhecimento

Nesta vertente do conhecimento, tivemos a certeza que todas as 4 instituições tinham a noção da importância de uma plataforma, como a GEOfundos, quer em termos financeiros, quer para qualificações para a obtenção de projetos aprovados. Através das entrevistas, pudemos verificar que o serviço que todas as instituições conheciam era a base de dados que lhes permitiria ter o acesso às oportunidades de financiamento, isto porque, o objetivo de todas elas era, efetivamente, procurar novas oportunidades de financiamento. Já relativamente à consultoria temos duas situações: se, por um lado, todas conhecem este serviço, por outro, das 4 instituições só 1 a este serviço. As razões apontadas foram que é um serviço pago e nem todas as instituições têm flexibilidade de orçamento para o subscrever ou que essa consultoria já é feita por outras consultoras. As instituições, que não subscreveram, o serviço ponderam fazê-lo e têm consciência que esta consultoria e formações providenciadas são uma mais-valia para o sucesso das suas candidaturas. Isto vem, mais uma vez, comprovar a deficiência de recursos que as instituições da ES apresentam porque se, por um lado, têm noção do que é preciso, por outro sabem que não têm recursos para o fazer. Todas dependem ainda muito do voluntariado dos seus constituintes, o que incapacita as entidades de se especializar em determinadas áreas. Todas elas reiteraram que uma equipa especializada e destacada para candidaturas são a chave para o sucesso. Assim, conseguimos perceber que, efetivamente, destas instituições, quem recorre aos serviços de consultoria e formação conseguiu mais candidaturas aprovadas (o caso da ANPAR).

Um último aspeto a ter em conta são os aspetos a melhorar, são eles, o layout da plataforma, de forma a maximizar o maior aproveitamento da informação disponibilizada, apresentar um serviço mais direcionado a instituições com poucas possibilidades e fomentar mais o conceito de parceria entre organizações.

## 6. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Com este estudo, pude verificar que a economia social tem vindo a adquirir uma maior importância nos últimos tempos, pela sua relevância não só social, mas também económica, assente em princípios que a distinguem quer do mercado quer do Estado.

Contudo, numa época marcada pela falta de recursos, as organizações vêem-se confrontadas com o desafio da sustentabilidade das suas instituições.

As organizações que compõem este setor têm como valores a solidariedade e cooperação, e contribuem para soluções de problemas sociais das suas comunidades. Neste estudo, focamo-nos nas instituições de saúde não lucrativas que, para levar a cabo as suas missões, para além das receitas próprias, têm de recorrer a fontes de financiamento externas, sejam elas públicas ou privadas.

O financiamento destas instituições constitui um problema crítico, uma vez que, pela sua natureza jurídica, elas não são, em geral, autónomas na geração de fundos suficientes, sendo por isso importante recorrerem a fontes de financiamento internas e externas à organização.

Neste trabalho, foi apresentada uma plataforma online que agrega fontes de financiamento nacional e internacional, e proporciona aos seus subscritores a capacidade de, não só verem os seus projetos aprovados, mas também capacitar as suas equipas para candidaturas futuras.

A *e-philantrophy* é uma inovação estratégica disruptiva que mudou fundamentalmente a maneira como a ES, os investidores e a própria comunidade vêem a capacitação das organizações sociais.

Através dos resultados obtidos, e da comparação com os objetivos da plataforma algumas conclusões podem ser tiradas:

- A plataforma tem um papel preponderante na apresentação de financiamento quer nacional quer internacional aos seus subscritores, indo ao encontro dos seus próprios objetivos e aos dos subscritores neste projeto;
- Entidades que são subscritoras há mais tempo apresentam mais resultados;
- Entidades que recorrem a serviços de consultoria e formação apresentam mais sucesso nas suas candidaturas;
- As organizações referem que não recorrem a outros serviços sugeridos pela plataforma porque não têm capacidade financeira para o fazer;



- A não capacitação das equipas de gestão das organizações da ES é tido como o fator responsável pelo não sucesso nos processos de candidaturas.

Todas estas ilações permitem-nos reforçar o papel da plataforma GEOfundos na inovação, consultoria e disponibilização dos financiamentos aos seus subscritores.

Fazendo a ligação destas conclusões com a literatura percebemos que vários são os pontos de concordância. Isto é, rapidamente se percebe que as OES enfrentam graves problemas em termos de sustentabilidade das suas instituições, não só por falta de apoios governamentais, mas sim por grande parte do seu trabalho se dever a trabalho voluntário. Trabalho esse que satisfaz as necessidades da organização, mas não as prepara para uma evolução dos seus serviços e compromete assim a sua viabilidade. Equipas de gestão qualificadas e habilitadas são o fator essencial na modernização dos mecanismos de gestão da ES. E, neste projeto, embora não possamos generalizar, conseguimos encontrar um padrão nas respostas relativamente à posição das OES no mercado. Entendem que para serem competitivas e melhorarem os seus serviços, terão de encontrar novas formas de financiamento e capacitar as suas equipas.

Plataformas agregadoras, como a GEOfundos, estão a aumentar a nível internacional. No entanto, em Portugal esta plataforma é pioneira e muito tem de ser melhorado. Uma das limitações, neste projeto, foi a falta de literatura disponível, principalmente nacional, onde fossem exploradas as mais valias das plataformas digitais como medida inovadora no combate ao financiamento tradicional. Assim, este trabalho permitiu demonstrar que a era digital veio para ficar, nomeadamente na ES, que apesar de haver um cariz social, todas as OES têm como meta a sustentabilidade e evolução das suas organizações. Este tipo de plataformas é o futuro, tornando-se uma ferramenta importante para que cada instituição atinja os seus objetivos tanto a curto como médio-longo prazo.

Desta forma, pretende servir como um mote para que mais e melhores estudos sejam feitos, de modo a mostrarem às OES e a investidores, que é possível modernizar este setor e promover melhores serviços à comunidade, tendo em conta todo o cariz social envolvente.

Apesar deste trabalho permitir entrar um pouco no mundo pouco explorado das plataformas de *e-philantrophy*, em Portugal, e termos uma noção do tipo de dificuldades de gestão destas organizações, tem algumas limitações que é importante mencionar. O número reduzido de instituições entrevistadas não permite generalizar as conclusões e a falta de especificidade das questões das entrevistas poderão ter deixado de fora alguns aspetos relacionados com a plataforma.

Deste modo, fica ainda uma vasta possibilidade de investigações futuras, como por exemplo: o alargamento do âmbito do projeto a um maior número de instituições; o estudo comparativo de uma instituição em específico, desde o início da sua subscrição durante um período longo de tempo.

## 7. BIBLIOGRAFIA

- Acevedo, J. (2004). Market-based Solutions for Social Challenges: A Collaborative Policy Making Strategy. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 112-121.
- Amador, C. (6-7 de Dezembro de 2013). Sustentabilidade Financeira das Organizações da Economia Social: novas., (p. IV Colóquio Internacional de Doutorandos/as do CES | "Coimbra C: Dialogar com os Tempos e os Lugares). Coimbra.
- Andrade , A., & Franco, R. (2007). *Economia do conhecimento e organizações sem fins lucrativos*. Porto: SPI - Sociedade Portuguesa de Inovação.
- AR, A. (1999). Actualiza o regime de regalias e isenções fiscais das pessoas colectivas de utilidade pública. Lisboa: Diário da República n.º 215/1999, Série I-A de 1999-09-14.
- Bardin, L. (1994). *Análise de Conteúdo*. Paris: Edições Setenta.
- Bill & Melinda Gates Foundation, The William and Flora Helwett Foundation, & Liquidnet. (2012). *Upgrading the information infrastructure for social change*. Nova York: Markets for Good.
- LUDBresser-Pereira, L. C. (Março de 2010). A crise financeira global e depois: um novo capitalismo? *Scielo*, pp. 51-72.
- Carman, J. (2009). Non profits, Funders and Evaluation - Accountability in Action. *The American Review of Public Administration*, 374-390.
- CASES, & INE. (2019). *Inquérito ao Trabalho Voluntário*. Lisboa: CASES: INE.
- CASES, & INE. (2019/2020). *Inquérito ao Setor da economia social 2018*. Lisboa: CASES.
- Cassel, C., & Symon, G. (2004). *Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research*. SAGE Publications.
- Cervo, A., & Bervian, P. (1983). *Metodologia científica*. São Paulo: Porto Alegre: Editora Mcgraw-Hill do Brasil .
- Clohesy, W. (2003). Fund-Raising and the Articulation of Common Goods. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* , 128-140.

- Courtney, P. (2018). Conceptualising Social Value for the Third Sector and Developing Methods for Its Assessment. *ISTR - International Society for Thrid-Sector Research*, 541-557.
- Cruz, J., & Miguel, A. (2014). *Nota de Investigação #2 Fundamentos do Investimento Social*. Lisboa: Laboratório de Investimento Social.
- Dees, J. G. (1998). *Enterprising Nonprofits* (Vol. 76). Harvard Business Review.
- Eikenberry, A. (2009). Refusing the market: Democratic discourse for voluntary nonprofit organizations. *Nonprofit & Voluntary Sector*, pp. 582-596.
- Fernandes, J. (2016). *A Economia Social em Portugal*. Minhografe - Artes Gráficas.
- Fisher, C. (2007). *Research and writting a dissertation - A guidebook for business students (2nd edition)*. FT Prentice Hall.
- Gray, D. (2004). *Doing Research in the real world*. SAGE Publications.
- Gulbenkian, F. C., & MAZE. (2018). *Três anos de aprendizagens, conquistas e novos desafios*. Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social .
- Kearns, K., Bell , D., Deem, B., & McShane, L. (2014). How Nonprofit Leaders Evaluate Funding Sources: An Exploratory Study of Nonprofit Leaders. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 121-143.
- Kim, T., Hong Por, M., & Yang, S.-B. (2017). Winning the crowd in online fundraising plataforms: The roles of founder and project features. *Elsevier*, 86-94.
- Kingston, J., & Bolton, M. (2004). New approaches to funding not-for-profit organisations. *Journal of Philanthropy and marketing*, 112-121.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing smalland medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 3111-3130.
- Lacey, A., & Luff, D. (2001). *Trent Focus for Research and Development in Primary Health Care - Qualitative Data Analysis*. Sheffield: Trent Focus Group.
- Laville, C., & Dionne, J. (1999). *A construção do saber - Manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas*. Porto Alegre: UFMG.
- Lee, C.-S., & Hsieh, P.-F. (2010). Disruptive business model innovations in e-philanthropy. *Int. J. Intercultural Information Management*, Vol.2, 79-95.

- Lima, M. (1981). O Inquérito Sociológico: Problemas de Metodologia. *Análise social*, pp. 558-628.
- McHugh, N., Sinclair, S., Roy, M., Huckfield, L., & Donaldson, C. (2013). Social Impact bonds: a wolf in a sheep's clothing?". *Journal of Poverty and Social Justice*, 247-257.
- Ministério dos Assuntos Sociais, S. (1983). Decreto-Lei n.º 119/83 - Aprova o Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social. Lisboa: Diário da República n.º 46/1983, Série I de 1983-02-25.
- Monzon, L., & Chaves, R. (2012). *The Social Economy in the European Union by the European Economic and Social Committee*. Bruxelas: CIRIEC - INTERNATIONAL.
- Moraes, R. (1999). Análise de conteúdo. *Revista Educação*, 7-32.
- Mulgan, G. (2010). Measuring Social Value. *Stanford Social Innovation Review*, 38-43.
- Pollach, I., Treiblmaier, H., & Floh, A. (2005). Online Fundraising for Environmental Nonprofit Organizations. *Proceedings of the 38th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 178-187.
- Quintão, C. (12 a 15 de Maio de 2004). Terceiro Sector – Elementos para a referência teórica e conceptual. *V Congresso Português de Sociologia - Braga*.
- Quivy, R., & Campenhoudt, L. (1998). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Editora Gradiva.
- Roper, A. M. (4 de março de 2010). Evaluating Goodsearch: Effective E-Philanthropy or Fundraising Fad? *University of North Carolina: Dissertação de Mestrado em Public Administration*.
- Salamon, L. (2014). *New Frontiers of Philanthropy - A Guide to the New Tools and Actors reshaping Global Philanthropy and Social Investing*. New York: Oxford University Press.
- Salamon, L. M., & Franco, R. C. (2005). Defining the Nonprofit Sector: Portugal. *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 43.

- Salamon, L., & Anheier, H. (1997). *Defining the nonprofit sector - A cross-national analysis*. Oxford Road: Manchester University Press.
- Silva, A., & Pinto, J. (2007). *Metodologias das ciências sociais*. Biblioteca das Ciências do Homem - Edições Afrontamento.
- Silva, S., Santos, N., Mota, J., & Martín, I. (2014). *Sustentabilidade das Instituições Particulares de Solidariedade Social*. Aveiro.
- Social, C. A. (2020). *Relatório: A realidade estatística das cooperativas de solidariedade social em Portugal 2017-2018*.
- Social, C. A., & INE. (2019). *Conta Satélite da Economia Social*. Portugal.
- Universidade Católica Portuguesa. (2014). *Diagnóstico das ONG em Portugal*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Vaz, A. (2017). *Os Fundos Comunitários no Financiamento do Terceiro Sector em contexto de crise económica: estudo de caso*. Universidade do Minho: Dissertação de Mestrado em Economia Monetária Bancária e Financeira.
- Yung-Ming, L., Jhih-Dong, W., Chin-Yu, H., & Jyh-Hwa, L. (2019). A social fundraising mechanism for charity crowdfunding. *Elsevier*.

## **APÊNDICES**

## Apêndice I – Termos de Consentimento Informado e Esclarecido para entrevista semi-estruturada

### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO PARA ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA

Declaro, por meio deste termo, que concordei em ser entrevistado(a) para a pesquisa de campo referente ao projeto intitulado “*O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE*” desenvolvido por Sara Olinda Vieira Peixoto, estudante do Mestrado de Gestão em Unidades de Saúde da Universidade do Minho, no âmbito do projeto de investigação para conclusão de grau académico, orientado pela Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ana Carvalho. Fui informado(a) dos objetivos estritamente académicos do estudo, que, em linhas gerais é perceber de que forma a plataforma GEOfundos foi essencial no processo de financiamento da instituição que represento.


Como participante desta pesquisa declaro que concordo em ser entrevistado, ☒ permitindo / ☐ não permitindo a gravação das entrevistas.

Fui informado(a) pela investigadora que tenho a liberdade de deixar de responder a qualquer questão, assim como recusar, a qualquer tempo, participar na pesquisa, interrompendo a minha participação temporária ou definitivamente.

☒ Autorizo / ☐ Não autorizo que o nome da instituição seja divulgado nos resultados da pesquisa, comprometendo-se, a pesquisadora, a utilizar as informações que prestarei para os propósitos da pesquisa.

Porto, 03 de Novembro de 2020

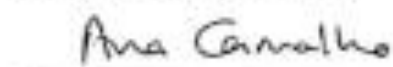
Assinatura do(a) participante:



Assinatura do(a) investigador(a):



Assinatura do(a) orientador (a):





**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO PARA  
ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA**

Declaro, por meio deste termo, que concordei em ser entrevistado(a) para a pesquisa de campo referente ao projeto intitulado "O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE" desenvolvido por Sara Olinda Vieira Peixoto, estudante do Mestrado de Gestão em Unidades de Saúde da Universidade do Minho, no âmbito do projeto de investigação para conclusão de grau académico, orientado pela Prof.ª Dr.ª Ana Carvalho. Foi informado(a) dos objetivos estritamente académicos do estudo, que, em linhas gerais é perceber de que forma a plataforma GEOfundos foi essencial no processo de financiamento da instituição que representa.

Como participante desta pesquisa declaro que concordo em ser entrevistado, ☒ permitindo / ☐ não permitindo a gravação das entrevistas.

Fui informado(a) pela investigadora que tenho a liberdade de deixar de responder a qualquer questão, assim como recusar, a qualquer tempo, participar na pesquisa, interrompendo a minha participação temporária ou definitivamente.

☒ Autorizo / ☐ Não autorizo que o nome da instituição seja divulgado nos resultados da pesquisa, comprometendo-se, a pesquisadora, a utilizar as informações que prestarei para os propósitos da pesquisa.

03.02 de 1 de 2024

Assinatura do(a) participante:

Sara Olinda Vieira Peixoto

Assinatura do(a) investigador(a):

Sara Olinda Vieira Peixoto

Assinatura do(a) orientador(a):

Ana Carvalho

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO PARA  
ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA**

Declaro, por meio deste termo, que concordei em ser entrevistado(a) para a pesquisa de campo referente ao projeto intitulado " *O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE*" desenvolvido por Sara Olinda Vieira Peixoto, estudante do Mestrado de Gestão em Unidades de Saúde da Universidade do Minho, no âmbito do projeto de investigação para conclusão de grau académico, orientado pela Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Ana Carvalho. Fui informado(a) dos objetivos estritamente académicos do estudo, que, em linhas gerais é perceber de que forma a plataforma GEOfundos foi essencial no processo de financiamento da instituição que represento.

Como participante desta pesquisa declaro que concordo em ser entrevistado, ☒ permitindo / ☐ não permitindo a gravação das entrevistas.

Fui informado(a) pela investigadora que tenho a liberdade de deixar de responder a qualquer questão, assim como recuar, a qualquer tempo, participar na pesquisa, interrompendo a minha participação temporária ou definitivamente.

☒ Autorizo / ☐ Não autorizo que o nome da instituição seja divulgado nos resultados da pesquisa, comprometendo-se, a pesquisadora, a utilizar as informações que prestarei para os propósitos da pesquisa.

Sinal. 7 de Dezembro de 2020

Assinatura do(a) participante:

Sara Peixoto

Assinatura do(a) investigador(a):

Sara Olinda Vieira Peixoto

Assinatura do(a) orientador (a):

Ana Carvalho

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO PARA  
ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA**

Declaro, por meio deste termo, que concordei em ser entrevistado(a) para a pesquisa de campo referente ao projeto intitulado “ *O PAPEL DE UMA PLATAFORMA DIGITAL AGREGADORA NO ACESSO A FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES DE SAÚDE*” desenvolvido por Sara Olinda Vieira Peixoto, estudante do Mestrado de Gestão em Unidades de Saúde da Universidade do Minho, no âmbito do projeto de investigação para conclusão de grau académico, orientado pela Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ana Carvalho. Fui informado(a) dos objetivos estritamente académicos do estudo, que, em linhas gerais é perceber de que forma a plataforma GEOfundos foi essencial no processo de financiamento da instituição que represento.

Como participante desta pesquisa declaro que concordo em ser entrevistado,  
☒ permitindo / ☐ não permitindo a gravação das entrevistas.

Fui informado(a) pela investigadora que tenho a liberdade de deixar de responder a qualquer questão, assim como recusar, a qualquer tempo, participar na pesquisa, interrompendo a minha participação temporária ou definitivamente.

☒ Autorizo / ☐ Não autorizo que o nome da instituição seja divulgado nos resultados da pesquisa, comprometendo-se, a pesquisadora, a utilizar as informações que prestarei para os propósitos da pesquisa.

SHora , 31 de Dezembro de 2020

Assinatura do(a) participante:

\_\_\_\_\_  
*Isabel Loureiro*

Assinatura do(a) investigador(a):

\_\_\_\_\_  
*Sara Olinda Vieira Peixoto*

Assinatura do(a) orientador (a):

\_\_\_\_\_  
*Ana Carvalho*

## Apêndice II – Guião da Entrevista

### GUIÃO DA ENTREVISTA

**Objetivo da Entrevista:** Perceber a influência e a experiência da instituição com a plataforma GEOfundos.

**Protocolo da entrevista (30-40min)**

- Apresentação do objetivo de estudo.
- Solicitar autorização para gravar a entrevista.
- Garantir o anonimato do entrevistado.

✓ A classificação em Saúde compreende serviços de saúde em regime de ambulatório geral e especializado, resposta de emergência médica, laboratórios médicos e de diagnóstico, hospitais e estabelecimentos de cuidados continuados integrados, com alojamento, lares de idosos, entre outras.

**Tópicos gerais a avaliar:**

1. Breve introdução à organização (missão, dimensão, como é gerida, de que forma se financia, se recorre a voluntários...)
2. Como teve conhecimento da plataforma GEOfundos?
3. Tem conhecimento de todos os serviços prestados pela plataforma? Quais?
4. Que serviços usaram? Procuraram o financiamento ou Consultoria?
5. Quais as necessidades da organização que a fizeram recorrer à GEOfundos? Que financiamento obtiveram (montante, se quiserem partilhar; qual a entidade financiadora; condições)? Como aplicaram (para que atividades/projetos)? Que resultados alcançaram? Era o planeado ou foi mais além do esperado?
6. Quais as dificuldades que encontram na plataforma?
7. De forma sucinta, poderá explicar a experiência na utilização da plataforma? Foi fácil encontrar o que procuravam? Era intuitiva? Processo muito burocrático?
8. O que melhoraria no seu processo com a plataforma GEOfundos? Principais dificuldades?
9. Recomendaria a plataforma GEOfundos?

## Apêndice III – Entrevistas

**Pergunta nº1:** Por favor, faça-nos uma breve introdução à organização em termos de missão, dimensão, como é gerida, de que forma se financia, para termos uma noção do tipo de organização que recorre à plataforma.

Inv.	Respostas
<b>I<sub>1</sub></b>	<p>“A Ânimas surgiu em 2002, no Porto, fruto de um interesse de um conjunto de professores universitários que consideravam importante renovar uma mais valia dos animais, em benefícios do ser humano e das pessoas que tem algumas diversidades funcionais (...). A Ânimas foi criada com 3 grandes objetivos: A educação de cães de assistência para pessoas com diversidades funcionais; As intervenções assistidas por animais e colaborar ativamente na investigação científica (...). Em 2004, obtivemos o estatuto de notoriedade pública, em 2011 a Ânimas obteve a acreditação, a nível internacional, para a educação de cães de assistência (...). Em 2018 obtivemos a acreditação como entidade formadora de duplas para intervenções assistidas por animais e, somos a única entidade da península ibérica a ter esta acreditação (...). Nós somos uma IPSS, com o estatuto de utilidade pública desde 2004, e sempre beneficiamos com o trabalho voluntário de todos os membros, ora isto, a meu ver, que também sou voluntário, traz um problema. Ser voluntário não coloca comida na mesa no fim do mês, traz-nos satisfação e tudo mais, mas ser voluntário não é para quem quer, mas sim, quem tem condições para ser voluntário (...).”</p>
<b>I<sub>2</sub></b>	<p>“Então, olhe, o CACFF vai fazer 20 anos em Janeiro, o percurso que tem feito é que é um IPSS de utilidade pública, que serve a comunidade do Fundão, e sempre se focou na construção de respostas que procurem dar soluções aos problemas da comunidade, sobretudo, aos mais vulneráveis. Começamos por dar resposta criando um CATL, que iniciou com 2-3 pessoas, com muita ajuda dos membros direção e dos órgãos sociais, e que começou com 30/40 crianças a frequentarem esse ATL (...), quando começamos a celebrar os acordos com o estado conseguimos investir no CATL e hoje temos 120 crianças connosco, mais 20 pessoas a trabalhar connosco, a contrato, embora nós direção somos todos voluntários (...). Seguidamente, alargamos o nosso público, grupo sénior, e criamos então, a academia sénior do fundão, que tem cerca de 300 pessoas inscritas. Já ganhamos vários prémios com a academia, através de várias candidaturas, nomeadamente com a SIC Esperança (...). Fizemos uma candidatura ao BPI La caixa, e mesmo esta semana recebemos a aprovação, para um projeto que chamamos MENTALIFE que tem a ver com a saúde mental e estimulação cognitiva, principalmente em pessoas idosas. Um outro projeto que vimos financiado, (...) que se chama TEIA-Tempo, Educação, Integração, Ação- em que vai ser feita uma unidade móvel, um autocarro vai ser restaurado e transformado, vai ter equipamentos informáticos, cinema no autocarro e vai levar, por todo o concelho, um conjunto de iniciativas, com uma equipa multidisciplinar, a essas pessoas sobretudo os mais isolados. (...) temos ainda uma creche, há 14 anos, com 80 crianças; Temos um CAFAP – Centro de apoio familiar e aconselhamento parental – trabalhamos a parentalidade positiva, em conjunto com as escolas, tribunais, CPCJ. Estamos a desenvolver respostas para a área dos cuidados continuados para a saúde mental, que há muito poucas em Portugal, só alguns processos piloto (...).”</p>
<b>I<sub>3</sub></b>	<p>“Boa tarde, o meu nome é Joana Martins, sou a diretora técnica do centro de reabilitação e competências da ANPAR. A ANPAR existe desde 2002, começou com um movimento de pais que tendo filha portadora da doença de RETT (...). Entre 2002</p>

	<p>e 2014 a associação funcionou num regime de partilha, de encontros, de partilha de informação, apoio entre os pais, na questão da distribuição de produtos de apoio, sensibilização nas escolas, hospitais. Aos poucos e poucos a associação começou a crescer e em 2015 a procurar profissionalizar os seus recursos e investir na captação de profissionais habilitados a trabalhar no direto, porque todos os pais são voluntários, são pais, cada um com a sua profissão e a sua área de conhecimento e pronto, de alguma maneira conseguimos construir uma equipa e neste momento, temos 10 profissionais a trabalhar diariamente. A associação apesar de estar sediada no seixal, tem uma intervenção de âmbito nacional, (...) e depois desde 2017, conseguimos fixar a criação deste centro de reabilitação no seixal, onde atende crianças e jovens com síndrome de RETT. A principal missão da instituição é, efetivamente, promover a melhoria da qualidade de vida dos doentes com síndrome de RETT e suas famílias (...). Em termos de gestão da organização, os dirigentes são voluntários, todos os outros elementos da equipa são remunerados. Neste momento no centro de reabilitação, nós temos mensalmente um valor X ao nível dos programas terapêuticos que desenvolvemos com os jovens (...). Por isso, entre projetos e prestação de serviços terapêuticos conseguimos reverter alguma verba para sustentar a instituição. E depois, é tudo a partir de candidaturas, procura de financiamento para conseguirmos, de alguma maneira, pôr projetos a decorrer, e restar um apoio mais diversificado, principalmente ao nível do apoio aos portadores de síndrome de RETT que são projetos com uma outra abrangência (...). A associação anualmente realiza cerca de 30 candidaturas a diversas entidades, empresas, pela atribuição de donativos fomos conseguindo, ao longo destes 3 anos, pôr de pé imensos projetos e manter o centro de reabilitação em funcionamento e com 10 funcionários full-time.”</p> <p>(...)”</p>
I <sub>4</sub>	<p>“A Passo nasceu em 2010 com o intuito de “fazer o que faz falta” (...). O primeiro projeto a abrir foi o que é conhecido como Banco de Fraldas, inspirado no Banco Alimentar e no National Diaper Bank dos EUA. Depois percebemos que não havia qualquer intervenção na área da prevenção de acidentes domésticos e nasceu o projeto Vizinhos. No final desse ano nasceu o Humanitus, uma vez que muitos dos associados fundadores têm formação e experiência na área humanitária global.</p> <p>A nossa missão? (...), será garantir a segurança e bem-estar de pessoas vulneráveis ou que trabalham em situações de crise, colmatando as falhas de apoio em complementaridade com outras instituições, promovendo o aumento das suas competências e criando impacto em diferentes gerações para o exercício da cidadania global. Somos financiados maioritariamente por donativos (particulares e empresas), parcerias (espaços, formações, logística) e voluntários (horas de atividade). Fazemos várias candidaturas ao longo do ano e já recebemos alguns financiamentos: Missão 2011; Prémio Fidelidade Comunidade 2017; Prémio BPI “La Caixa” Séniores 2018; Bairro Feliz 2019; Caixa Social 2021; a alguns crowdfunding assim como 2 vezes o SIBS Solidário. E também a consagração do IRS.”</p>



**Pergunta nº2:** Como teve conhecimento da plataforma GEOfundos?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Nós criamos um conjunto de programas de intervenções assistidas por animais que queríamos lançar no mês do Março, (...) entrou o covid e parou tudo. E uma coisa boa do voluntariado, ao termos de parar os programas não tivemos de suportar despesas, sem ter receitas. Portanto, a determinada altura, estávamos parados e juntamente com outras entidades, com quem temos boas relações, decidimos organizar um webinar, em Maio, em que convidamos as 3 maiores entidades, a nível mundial, das intervenções assistidas por animais, são elas a Pet Partners, IAHAIO, Animal Assisted Intervention International, e no decorrer desse webinar tivemos, também, a intervenção de um economista que nos alertava para os risco da pandemia nos negócios e ainda por cima, nós em termos de intervenções assistidas foi praticamente tudo a zero, e nesse leque de oradores estava também a Cláudia Pedra, da Stone Soup. E foi no decorrer da conversa com a Claudia que descobrimos a GEOfundos.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Olhe, o primeiro contacto foi em Lisboa na Calouste Gulbenkian, numa iniciativa ligada ao empreendedorismo, com uma feira de mostra de projetos e nessa altura, dirigi-me a quem lá estava da plataforma. Apresentaram-me a plataforma e aderimos de imediato.”
<b>I<sub>3</sub></b>	“(…) nesta altura em que começamos a desbravar terreno, a criar projetos, procurar apoios, sustentabilidade, começamos a fazer formações na área do terceiro setor da economia social e no contexto destas (...) conhecemos a plataforma GEOfundos. Quando procurávamos financiamento no google, a plataforma já era uma opção para fazermos pesquisa de candidaturas, mas não eramos subscritores. Entretanto, o ano passado fizemos uma candidatura para as Parcerias com Impacto e fomos a uma formação promovida pela plataforma para explicar como preencher o formulário. Foi uma tarde de reflexão, de exercícios, e aí podemos também usufruir deste serviço, desta consultoria, o nos agradou bastante, quer a equipa, quer as pessoas envolvidas, e depois também houve um momento final de apresentação da plataforma e aí decidimos subscrever.”
<b>I<sub>4</sub></b>	“No âmbito do financiamento pelo Prémio Fidelidade Comunidade 2017, que tivemos a consultoria da empresa Stone Soup, que na área do financiamento nos apresentou a plataforma GEOfundos.”

**Pergunta nº3:** Tem conhecimento de todos os serviços prestados pela plataforma?

Quais?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Temos sim, no entanto é como lhe digo, tudo se paga e nós não temos muito dinheiro para a parte da consultoria.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Sim temos, até porque uma das muitas vantagens desta plataforma é, e não conheço nenhuma outra igual, dá-nos a acesso a candidaturas internacionais que não conseguiríamos se não fosse a GEOfundos.”
<b>I<sub>3</sub></b>	“Só temos mesmo conhecimento, deste motor de busca ao nível da oportunidade de financiamento para as instituições, e também da consultoria, que inclusive, já fomos a formações e já solicitamos o apoio no âmbito de outras candidaturas e, tem tudo corrido bem, muito atenciosos. Tenho conhecimento de causa que muitas instituições, tem dificuldade em encontrar financiamento, porque para além de não terem verba

	para estes serviços subscritos, os próprios recursos humanos não tem formação para dar andamento a estes concursos que se têm tornado muito exigentes, daí termos investido, desde 2014 que começamos a investir na formação dos seus recursos para terem pessoas só direcionadas a esta área de candidaturas, elaboração de projetos, e daí o sucesso de termos 2/3 candidaturas aprovadas por ano.”
<b>I<sub>4</sub></b>	“Conhecemos na altura as pesquisas de financiamento; o centro documental e as oportunidades formativas assim como de consultoria.”

**Pergunta nº4:** Que serviços usaram? Procuraram o financiamento ou Consultoria?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Eu próprio sou voluntário, e não consigo ir à plataforma todos os dias, tenho outros afazeres. Tivesse eu tempo e pessoas disponíveis e capazes, para nos dedicarmos às candidaturas. Com esta inscrição na plataforma um dos pontos que pretendemos melhorar é o <i>know how</i> em termos de melhoramento das nossas capacidades em fazermos estas candidaturas, de forma a poder ser aprovada. Mas, lá está, um dos problemas das IPSS é este, ou tens pessoal dos quadros que prescindia do seu tempo para se dedicar a candidaturas deste género, ou, como nós, temos de dispor de tempo de outras coisas para conseguirmos levar esta instituição avante.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Recorremos diariamente à plataforma para obter e procurar programas possíveis de candidatura e que se adequem às nossas necessidades. Consultoria ainda não, porque temos trabalhado com outras consultoras, mas não tiramos de hipótese.”
<b>I<sub>3</sub></b>	“A consultoria e o motor de busca de financiamento, só. ”
<b>I<sub>4</sub></b>	“Por enquanto ainda só usamos as pesquisas de financiamento.”

**Pergunta nº5:** Quais as necessidades da organização que a fizeram recorrer à GEOfundos? Que financiamento obtiveram (montante, se quiserem partilhar; qual a entidade financiadora; condições)? Como aplicaram (para que atividades/projetos)? Que resultados alcançaram? Era o planeado ou foi mais além do esperado?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Inscrevemo-nos em agosto, ou seja, na prática ainda não tivemos qualquer tipo de benefício e a nossa área de atuação é muito específica, animais, deficiência, educação, fica ali limitada. Com este primeiro passo, a nossa ideia é criar uma estrutura financeira para pudermos segurar algumas pessoas, talvez não a full-time, mas que nos permitisse ir diminuindo este voluntariado e também, claro, aumentar a capacidade de oferta.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Queríamos captar mais financiamento, como já lhe disse, para serem aplicados em projetos mais ligados ao empreendedorismo social. Os resultados têm sido mais do que esperado, devo dizer, porque alguns dos projetos a que nos candidatamos, pensamos que não conseguimos aprovação, mas nunca desistimos e é assim que temos conseguido. Mas não nos esqueçamos que isto requer muito trabalhado das equipas, trabalho extra as suas funções do dia-a-dia, mas como há este espírito de cooperação e claro, com o apoio da plataforma, temos levado o barco a bom porto.”



<b>I<sub>3</sub></b>	<p>“O que a plataforma tem de bom é que nos sintetiza muito a informação, num modelo de quadro, em que podemos ver logo qual é o parceiro, qual é a entidade financiadora, duração, montante, e nós, também, fazemos logo uma triagem, se teremos enquadramento ou não no âmbito do concurso e se conseguiremos encaixar algum dos projetos que temos a decorrer para puderem ser financiados. Efetivamente, alguns sim, mas será importante dizer que, ao longo dos anos a instituição já vai recorrentemente aos concursos, não é só através da plataforma que temos conhecimento da existência desses mesmos concursos porque as próprias entidades depois, já anualmente vão enviando informação. Mas claro, há oportunidades de financiamento que nós não conhecíamos, nomeadamente internacionais e que a plataforma nos tem permitido chegar a esse conhecimento.</p> <p>Relativamente a projetos, sim, temos conseguido financiamento e com isso temos conseguido atingir muito bons resultados, não querendo pormenorizar quantias, porque não é fácil sustentar uma instituição como a nossa. Somos uma instituição que, ainda, não tem acordo com a segurança social, portanto em termos de apoio estatal é mais ao nível das autarquias, instituto nacional para a reabilitação que também anualmente nos candidatamos a 1 ou 2 projetos e vamos buscar algum financiamento aí e depois, são estes programas tipo BPI Capacitar que já é a 2ª edição que ganhamos, fundação EDP que também já ganhamos uma candidatura que nos permitiu reabilitar o espaço onde funciona a sede e equipá-lo, SIC Esperança, ...A plataforma em si não é de todo burocrático, os processos/concursos é que se estão a tornar cada vez mais exigentes em termos, por exemplo, da documentação que nos exigem e isso, foi algo que na formação da plataforma x, que já fiz 2 ou 3, foi tudo muito bem espelhado, como analisar um regulamento, para criar um projeto quais os passos que devemos percorrer, e pronto, estes regulamentos e recursos mais complexos que não recursos mais especializados para o fazer seja mais difícil concorrer em igual oportunidade com instituições, como a ANPAR, que utiliza estes serviços da plataforma x de consultoria, para conseguir ver aprovadas candidaturas.”</p>
<b>I<sub>4</sub></b>	<p>“Claramente a necessidade de financiamento. Sendo um local onde estas oportunidades estão todas listadas. Também é útil o recurso aos emails de notificação, que nos vão mantendo sempre alerta. Só no ano de 2020 efetuamos cerca de 5 candidaturas através dessa pesquisa e disponibilizamo-nos para parcerias em algumas (nesta funcionalidade não percebemos como fica ativa essa disponibilidade e até à data não fomos contactados por nenhuma instituição). Fomos financiados pelo Caixa Social 2021, projeto que iniciou em novembro, pelo que (e também devido aos atrasos associados à pandemia pelo SAR COV-2) ainda não é possível ter resultados concretos. Já temos experiência em candidaturas, por isso a nossa equipa está capacitada com as burocracias o que torna o processo mais fácil, caso contrário seria muito complicado”</p>

**Pergunta nº6:** Quais as dificuldades que encontram na plataforma?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	<p>“Não encontro. Acho que está explícita, simples, intuitiva, ainda na semana passada fizeram um webinar de 15min a explicar como a plataforma funciona. Não complicam, está impecável. A ter de apontar será o facto de o menu regressar sempre ao início quando clicamos numa candidatura. E é um bocado contraproducente.</p> <p>O problema de plataformas como esta, por parte de IPSS, que vivem muito do voluntariado como a Ânimas, até lhe pode chamar os 2D’s – Desconhecimento e Disponibilidade.”</p>
<b>I<sub>2</sub></b>	<p>“Podia ser mais intuitiva/acessível para as entidades que não têm tanta possibilidade e recursos.</p> <p>Acho que podiam divulgar alguns projetos inovadores das IPSS, que potenciaria outras entidades a associarem-se e, até, serem replicados esses mesmos projetos e assim dar a conhecer a plataforma.”</p>
<b>I<sub>3</sub></b>	<p>“Sinceramente, não achamos difícil a pesquisa. Terá sido, talvez ali nos campos de pesquisa que eram muito abrangentes, para depois não estarmos a receber oportunidades que não se enquadravam.”</p>
<b>I<sub>4</sub></b>	<p>“Disponibilizamo-nos para parcerias em algumas (nesta funcionalidade não percebemos como fica ativa essa disponibilidade e até à data não fomos contactados por nenhuma instituição).</p> <p>A outra é quando clicamos numa oportunidade de financiamento e a exploramos, para voltar outra vez ao menu e ver mais oportunidades ele começa do início – o que aumenta o tempo de pesquisa.”</p>

**Pergunta nº7:** De forma sucinta, poderá explicar a experiência na utilização da plataforma? Foi fácil encontrar o que procuravam? Era intuitiva? Processo muito burocrático?

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	<p>“O facto de ser mais ou menos burocrático não depende muito da plataforma, mas sim, da entidade que lança o concurso. Umas são mais simples, outras são mais complicadas. Nós, felizmente, como temos a papelada toda em ordem, portanto qualquer concurso a nível nacional, em termos de contratação pública, é só enviar.</p> <p>Como já lhe disse, inscrevemo-nos em agosto e, com o meu trabalho e a presidência da instituição, acabo por não estar sempre em cima de todas as ofertas, mas as que já vi, há uma ou outra internacional que poderemos candidatar-mo-nos e fazer as candidaturas. Das nacionais ainda não surgiu nada que dissesse, é isto.”</p>
<b>I<sub>2</sub></b>	<p>“Como desde há muito que nos mexemos neste meio dos financiamentos e como também, trabalhamos com outras consultoras, com a plataforma x não tivemos problemas de maior, não achamos demasiado burocrática, é intuitiva e tem ótimos serviços de apoio ao cliente. No entanto, acho que eles têm de estar mais preparados para quem não tem tanta experiência e recursos como nós.</p> <p>Para nós, uma das mais valias foi mesmo a captação e oportunidade de nos candidarmos a projetos estrangeiros. ”</p>
<b>I<sub>3</sub></b>	<p>“Foi preencher um formulário, e a própria assistência é muito boa, quer na parte de podermos perceber como fazer a subscrição, quais os campos que podíamos subscrever, etc... Quando não eramos subscritores, a procura não era tao imediata e não apareciam todas as oportunidades, como obvio, mas assim que nos tornamos</p>

	subscritores, eu já quase não vou lá, e fico só à espera que me caia no email e vou logo analisando. Outro ponto positivo, é que a plataforma vai promovendo alguns momentos de esclarecimentos sobre determinadas oportunidades de financiamento que também vamos conseguindo assistir e tirando dúvidas. Efetivamente, a página em si não é muito fácil se a pessoa não tiver os filtros bem selecionados.”
<b>I<sub>4</sub></b>	“Está bem organizada, é intuitiva e o processo de inscrição é fácil. ”

**Pergunta nº8: O que melhoraria no seu processo com a plataforma GEOfundos?**

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Quando uma pessoa clica no link de uma candidatura deveria abrir noutra separador, porque depois quero voltar à página das ofertas e tenho de repetir o processo novamente. Mas é ultrapassável.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Como já lhe disse, para nós é uma excelente plataforma e extremamente útil e competente, mas acho que eles têm de estar mais preparados para quem não tem tanta experiência e recursos como nós.”
<b>I<sub>3</sub></b>	“Se calhar, na área da triagem, seleção das áreas de atuação, se tivesse mais organizado, em termos de temáticas gerais e depois em temáticas mais específicas, ajudaria a direcionar o tipo de financiamento que procuramos. Na altura, não sei como é agora, as temáticas estavam um bocadinho misturadas. Tirando isso, tudo ok. ”
<b>I<sub>4</sub></b>	“Clarificaria aquilo que já referi, das parcerias e procurava otimizar o tempo na plataforma.”

**Pergunta nº9: Recomendaria a plataforma GEOfundos?**

<b>Inv.</b>	<b>Resposta</b>
<b>I<sub>1</sub></b>	“Sem dúvida. O valor mensal que se paga de 12 € é perfeitamente suportável e dá-nos uma visão das candidaturas tanto a nível nacional como a nível internacional.”
<b>I<sub>2</sub></b>	“Sim, claramente. Ter uma plataforma que diariamente nos reporta oportunidades de financiamento internacionais, que para nós é uma mais valia, ajuda-nos a melhorar as nossas respostas sociais.”
<b>I<sub>3</sub></b>	“Recomendaria, sim. Sem dúvida.”
<b>I<sub>4</sub></b>	“Recomendo sim, dou formação em gestão de projetos e recomendo aos meus formandos ou a outras colegas de ONGs. ”